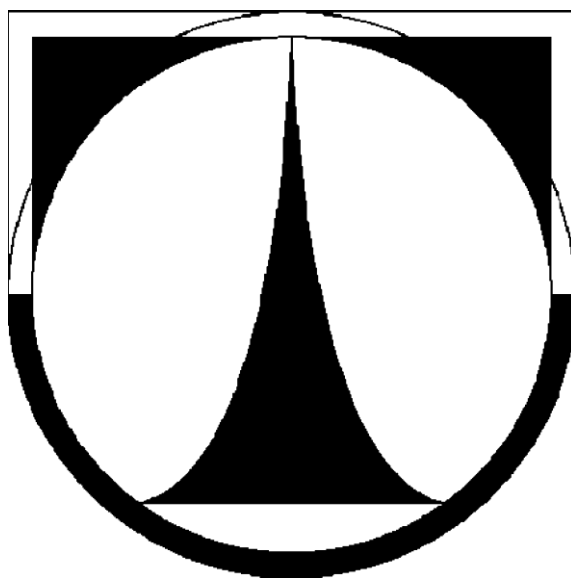


TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Ekonomická fakulta



DIPLOMOVÁ PRÁCE

2011

Bc. Hana Kudrnová

Technická univerzita v Liberci
Ekonomická fakulta

Studijní program: **N 6208 – Ekonomika a management**
Studijní obor: **Podniková ekonomika**

Role WTO při řešení mezinárodních obchodních sporů

The Role of the WTO in Resolving International Trade Disputes

DP – PE – KEK 2011 27
Bc. Hana Kudrnová

Vedoucí práce: Ing. Miroslava Lungová, Ph.D., katedra ekonomie
Konzultant: Bengt Igelström, Höskolan Kristianstad

Počet stran: 76

Počet příloh: 2

Datum odevzdání: 5. května 2011

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta

Akademický rok: 2010/2011

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Hana KUDRNOVÁ**
Osobní číslo: **E09000050**
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Podniková ekonomika**
Název tématu: **Role WTO při řešení mezinárodních obchodních sporů**
Zadávající katedra: **Katedra ekonomie**


Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Vymezení cílů a formulace hypotéz
2. Teorie mezinárodního obchodu
3. Mechanismus řešení sporů ve WTO
4. Analýza konkrétních obchodních případů s implikací do podnikové sféry
5. Zhodnocení hypotéz, závěry a doporučení


Rozsah grafických prací:
Rozsah pracovní zprávy: 65 normostran
Forma zpracování diplomové práce: tištěná/elektronická
Seznam odborné literatury:

- HOEKMAN, Bernard M.; MAVROIDIS, Petros C. The World Trade Organization: law, economics and politics. 1st ed. New York: ROUTLEDGE, 2007. 146 s. ISBN 978-0-415-41459-3.
- KRUEGER, Anne O. The WTO as an International Organization. 1st ed. Chicago: THE UNIVERSITY OF CHICAGO PRESS, 2000. 442 s. ISBN 0-226-45449-5.
- STEINMETZOVÁ, D. aj. Rozvojové země a současný stav jednání ve WTO. 1. vyd. Praha: Oeconomica, 2008. 21s. ISBN 978-80-245-1488-8.
- ŠRONĚK, I. Světová obchodní organizace. 2. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1999. 69 s. ISBN 80-7079-838-6.
- TANIGUCHI, Y. et al. The WTO in the Twenty-first Century. 1st ed. New York: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS, 2007. 568 s. ISBN-13:9780521875691.
- CORPORATE AUTHOR WORLD TRADE ORGANISATION. A Handbook on the WTO Dispute Settlement System. 1st ed. Cambridge: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS, 2004. 234 s. ISBN 0 521 60292 0.

Vedoucí diplomové práce: Ing. Miroslava Lungová, Ph.D.
Katedra ekonomie
Konzultant diplomové práce: Igelström Bengt
Högskolan Kristianstad
Datum zadání diplomové práce: 31. října 2010
Termín odevzdání diplomové práce: 6. května 2011


doc. Dr. Ing. Olga Hášprová
děkanka




prof. Ing. Jiří Kraft, CSc.
vedoucí katedry

V Liberci dne 31. října 2010

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

V Liberci dne 5. května 2011

Bc. Hana Kudrnová

Poděkování

Ráda bych poděkovala vedoucí mé diplomové práce Ing. Miroslavě Lungové, Ph.D. za cenné připomínky a odborné vedení práce. Také bych chtěla poděkovat své rodině za podporu po celou dobu studia.

Anotace

Diplomová práce se zabývá mechanismem řešení sporů WTO, který je důležitou součástí této organizace. WTO vyzdvihuje rychlost procesu řešení sporů, tato práce však prokázala, že průměrná délka řešení sporů, kterých se v letech 1995 až 2010 zúčastnila Evropská unie, byla mnohem delší než 15 měsíců, které WTO považuje za obvyklou dobu řešení sporu. Práce také analyzuje dopad reformy v odvětví cukru, kterou v roce 2006 musela zavést EU, jako důsledek prohraného sporu s Austrálií, Brazílií a Thajskem, který se týkal subvencí na cukr. Reforma měla výrazné účinky na produkci a export cukru všech zúčastněných zemí. V rámci EU měla reforma vliv i na Českou republiku, která je tradičním výrobcem bílého cukru. V důsledku reformy se České republice snížila kvóta na výrobu cukru, což způsobilo pokles produkce a vývozu cukru. Několik cukrovarů ukončilo svou činnost a počet pěstitelů cukrové řepy se omezil. Reforma měla také vliv na české lihovarnictví.

Klíčová slova

liberalismus

mechanismus řešení sporů

protekcionismus

vývozní subvence na cukr

WTO

Annotation

This thesis deals with the WTO dispute settlement mechanism which is an important part of this organization. WTO highlights the speed of the dispute settlement process but this work shows that the average length of the dispute resolving in which the European Union participated between 1995 and 2010 was much longer than 15 months, the time the WTO considered normal for dispute resolving. The thesis also analyzes the impact of the sugar reform which the EU had to implement in 2006 as a result of the lost case with Australia, Brazil and Thailand. The reform was about subsidies for sugar. The reform had a significant impact on sugar production and export of all concerned. The reform also had an impact on the Czech Republic which is a traditional producer of white sugar. Following the reform the Czech Republic's quota for sugar production was decreased thereby reducing production and export of sugar. Several sugar mills ceased its activities and the number of sugar beet growers was limited. The reform also had an impact on the Czech distillery.

Key words

dispute settlement system

export subsidies on sugar

liberalism

protectionism

WTO

Obsah

Obsah.....	9
Seznam obrázků	11
Seznam tabulek.....	12
Seznam použitých zkratk	13
Úvod	14
1 Teorie mezinárodního obchodu	16
1.1 Protekcionistické teorie	16
1.1.1 Merkantilismus	16
1.1.2 Nástroje protekcionismu.....	18
1.1.3 Důsledky protekcionismu	22
1.2 Liberalistické teorie mezinárodního obchodu	23
1.2.1 Filosofie přirozených zákonů	23
1.2.2 Fyziokratismus a laissez faire.....	23
1.2.3 Klasická politická ekonomie a mezinárodní obchod.....	24
1.2.4 Neoklasická ekonomie a mezinárodní obchod	28
1.3 Alternativní teorie mezinárodního obchodu	30
1.4 Shrnutí	32
2 Mechanismus řešení sporů ve WTO.....	33
2.1 Historické aspekty vzniku WTO	33
2.2 Rozdíly mezi WTO a GATT	34
2.3 Principy WTO	34
2.4 Organizační struktura WTO	35
2.5 Mechanismus řešení sporů.....	36
2.5.1 Historický vývoj	37

2.5.2 Cíle a pravidla mechanismu řešení sporů	38
2.5.3 Účastníci mechanismu řešení sporů	38
2.5.4 Proces řešení sporů	39
2.6 Shrnutí	41
3 Posouzení rychlosti vyřešení sporů, kterých se zúčastnila EU.....	42
4 Dopady rozhodnutí o obchodním sporu o vývozních subvencích na cukr.....	46
4.1 Průběh řešení sporu	46
4.2 Dopad reformy v odvětví cukru na zúčastněné země.....	50
4.2.1 Dopad reformy na Austrálii, Brazílii, Thajsko a EU	51
4.2.2 Dopad reformy na české cukrovarnické a lihovarnické podniky	55
4.3 Shrnutí	67
Závěr.....	69
Seznam použité literatury	73
Seznam příloh.....	76

Seznam obrázků

Obrázek 1: Dopad zavedení cla na ekonomiku	19
Obrázek 2: Ekonomické náklady cla	19
Obrázek 3: Plánované a oznámené množství exportů v tis. tunách.....	49
Obrázek 4: Světová cena rafinovaného cukru US centů za libru	52
Obrázek 5: Výše exportu ze zemí zúčastněných sporu v tis. tunách.....	53
Obrázek 6: Výše produkce zemí zúčastněných sporu v tis. tunách.....	54
Obrázek 7: Export a import Evropské unie v tis. tunách.....	54
Obrázek 8: Rozdělení národní produkční kvóty mezi jednotlivé podniky v tunách	58
Obrázek 9: Platby do Restrukturalizačního fondu EU od jednotlivých cukrovarů v Kč	62
Obrázek 10: Vývoj cen prům. výrobců a spotř. cen krystalového cukru Kč/kg.....	63
Obrázek 11: Dovoz a vývoz cukru z ČR vyjádřený v tunách	65
Obrázek 12: Dovoz a vývoz cukru z ČR v milionech Kč	66
Obrázek 13: Výroba melasy v tunách.....	67

Seznam tabulek

Tabulka 1: Teorie absolutních výhod.....	26
Tabulka 2: Teorie komparativních výhod	27
Tabulka 3: Hlavní rozdíly mezi WTO a GATT	34
Tabulka 4: Délka doby řešení sporu	41
Tabulka 5: Údaje o sporech, kterých se EU zúčastnila jako žalovaná strana.....	43
Tabulka 6: Údaje o sporech, kterých se EU zúčastnila jako žalující strana	44
Tabulka 7: Základní fakta o případu.....	48
Tabulka 8: Plánované a oznámené množství celkových vývozů v tis. tunách	49
Tabulka 9: Časová posloupnost řešení sporu	50
Tabulka 10: Výše exportu cukru ze zemí zúčastněných sporu v tis. tunách	52
Tabulka 11: Výše produkce cukru v zemích zúčastněných sporu v tis. tunách	53
Tabulka 12: České cukrovarnické podniky v hospodářském roce 2004/2005	56
Tabulka 13: Rozdělení národní produkční kvóty mezi jednotlivé cukrovary	56
Tabulka 14: Rozdíl v produkčních kvótách jednotlivých cukrovarů	59
Tabulka 15: Vývoj počtu pěstitelů a cukrovarnických podniků.....	59
Tabulka 16: Vývoj referenční ceny	60
Tabulka 17: Platby do Restrukturalizačního fondu EU od jednotlivých cukrovarů v Kč ...	61
Tabulka 18: Vývoj cen průmyslových výrobců a spotřebitelských cen cukru.....	62
Tabulka 19: Vývoj minimální ceny cukrové řepy	63
Tabulka 20: Dovoz a vývoz cukru z ČR vyjádřený v tunách.....	64
Tabulka 21: Dovoz a vývoz cukru z ČR v milionech Kč	65
Tabulka 22: Výroba melasy.....	66
Tabulka 23: Změna produkce v zemích zúčastněných sporu	71
Tabulka 24: Změna exportu ze zemí zúčastněných sporu	71

Seznam použitých zkratk

AOA	Dohoda o zemědělství (<i>Agreement on Agriculture</i>)
DSB	Orgán řešení sporů (<i>Dispute Settlement Body</i>)
DSU	Ujednání pro řešení sporů (<i>Dispute Settlement Understanding</i>)
ES	Evropské společenství
EU	Evropská unie
GATT	Všeobecná dohoda o clech a obchodu (<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>)
ITO	Mezinárodní obchodní organizace (<i>International Trade Organization</i>)
SCM	Dohoda o dotacích a odvetných opatřeních (<i>Agreement on Subsidies and Countervailing Measures</i>)
TRIPS	Rada pro obchodní aspekty práv k duševnímu vlastnictví (<i>The Council for Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights</i>)
WTO	Světová obchodní organizace (<i>World Trade Organization</i>)

Úvod

Světová obchodní organizace je klíčovou organizací v oblasti liberalizace obchodu. Do mezinárodního obchodu vnesla systém, jasně daná pravidla a také mechanismus řešení sporů, díky kterému je schopna si dodržování těchto pravidel vynucovat. Mechanismus řešení sporů je proces, který pomáhá členským zemím uplatňovat jejich právo na svobodný obchod bez omezujících opatření. Proti členskému státu, který nedodržuje pravidla, je zahájena procedura, která končí rozhodnutími a doporučeními ze strany WTO, kterým zúčastněné země musí vyhovět.

Téma bylo zvoleno s ohledem na neustále se zvyšující vliv Světové obchodní organizace, která také díky svému mechanismu řešení sporů dokáže zasáhnout nejen do oblasti mezinárodního obchodování, ale také do života lidí prostřednictvím změn v podnicích a změn spotřebitelských cen. Veřejnost by měla vědět, jak se řeší spory na „nejvyšší“ úrovni na základě mnohostranných smluv, které Česká republika resp. Evropská unie ratifikovala.

Jedním z cílů této práce je srozumitelně vysvětlit teoretické fungování mechanismu řešení sporů a toto fungování aplikovat na konkrétní spor a nastínit důsledky, které implementace rozhodnutí o sporu přinesla zúčastněným zemím a dokázat tak, že rozhodnutí, které je výsledkem procesu řešení může mít možná nečekané množství důsledků jak pro světovou ekonomiku, tak pro konkrétní podniky v České republice. Dalším cílem je posoudit schopnost WTO rychle vyřešit mezinárodní obchodní spory prostřednictvím mechanismu řešení sporů.

Teoretickým východiskem práce je první kapitola, která vysvětluje teorii mezinárodního obchodu v rozdělení na protekcionistické a liberalistické teorie. První část druhé kapitoly obsahuje informace o Světové obchodní organizaci jako celku, jejích principech a přínosech. V další části druhé kapitoly je pozornost věnována mechanismu řešení sporů včetně historie jeho vzniku a rozboru celé procedury. Třetí kapitola posuzuje rychlost vyřešení sporů, kterých se EU (býv. ES) zúčastnila v letech 1995 až 2010. Poslední čtvrtá kapitola pak analyzuje dopad realizace rozhodnutí o obchodním sporu týkajícím se vývozních subvencí v odvětví cukru na zúčastněné země se zvláštním zaměřením na podnikovou sféru v České republice.

Stanovení hypotéz

WTO zdůrazňuje, že rychlé vyřešení sporu je důležité pro efektivní fungování celé organizace, a uvádí, že normální doba pro vyřešení sporu pomocí mechanismu řešení sporů je 12 až 15 měsíců v případě, že je podáno odvolání.¹ Tato práce se snaží prokázat následující hypotézu:

[H₀₁]: „O sporech, kterých se EU zúčastnila v letech 1995 až 2010 jako žalující či žalovaná strana, bylo minimálně v 90 % případů rozhodnuto do 15 měsíců ode dne, kdy byl přijat požadavek na konzultace, do dne, kdy byly členské země obeslány zprávou panelu, na kterou nebylo podáno odvolání, či zprávou Odvolacího orgánu nebo bylo dosaženo dohody mezi žalující a žalovanou stranou.“

Ve výsledné zprávě Orgánu řešení sporů jsou uvedena rozhodnutí, která mají podobu nařízení a doporučení, která musí zúčastněné strany realizovat. Tato rozhodnutí mají vliv na výrobu a zahraniční obchod zúčastněných zemí. Tato práce analyzuje dopad těchto rozhodnutí v případě konkrétního sporu, který se týkal vývozních subvencí na cukr. Další hypotézy, které se tato práce pokouší prokázat, zní takto:

[H₀₂]: „Realizace nařízení či doporučení, které vydala WTO ohledně sporu o vývozních subvencích na cukr, vedla v letech následujících po rozhodnutí k minimálně 20% poklesu produkce cukru a k minimálně 10% poklesu exportu cukru v žalované zemi, tedy EU.“

[H₀₃]: „Realizace nařízení či doporučení, které vydala WTO ohledně sporu o vývozních subvencích na cukr, vedla v letech následujících po rozhodnutí k minimálně 20% nárůstu produkce cukru a k minimálně 10% nárůstu exportu v žalujících zemích, tedy Austrálii, Brazílii a Thajsku, přičemž je vypočítána průměrná hodnota těchto tří zemí.“

¹ Understanding the WTO, s. 56.

² Kalínská, E., Mezinárodní obchod v 21. století, s. 55.

1 Teorie mezinárodního obchodu

Teorie mezinárodního obchodu jsou v následujícím textu rozděleny podle toho, zda jejich smýšlení podporuje protekcionismus či liberalismus.

1.1 Protekcionistické teorie

Termín protekcionismus (z lat. protection - ochrana) znamená ochranářství. V kontextu mezinárodního obchodu se jedná o směr hospodářské politiky, který chrání domácí ekonomiku před vnějšími vlivy z okolního ekonomického prostředí. Vznik a zlatá éra protekcionismu je historicky spojována s merkantilismem v období mezi 16. a 18. stoletím. Poté se začaly prosazovat první tendence k liberalismu (viz kap. 1.2).

1.1.1 Merkantilismus

Merkantilismus je soustava ekonomických doktrín, která se považovala za významnou mezi 16. – 18. stoletím, dokud nebyla vyvrácena kritikou představitelů klasické politické ekonomie (viz text dále). Merkantilismus dal základ protekcionistickému myšlení. Jeho cílem byl růst bohatství, čehož bylo možné dosáhnout pouze třemi způsoby - těžbou drahého kovu, koloniální expanzí a tím rozšířením území těžby anebo pomocí aktivní obchodní bilance (nejlépe maximální vývoz a zároveň minimální dovoz), která měla zajišťovat příliv peněz do země. Hospodářská politika tedy měla umožňovat maximální možné přerozdělení existujícího bohatství ve prospěch domácí ekonomiky. Merkantilisté považovali rezervy drahých kovů za maximálně důležité pro národní hospodářství a dokonce byli přesvědčeni, že je možné jiné národy ochudit a oslabit tím, že se jim prodává zboží za zlato, což je připravuje o část jejich národního pokladu.

Kalínská uvádí, že merkantilisté považovali zahraniční obchod za hru s nulovým součtem, což znamenalo, že pokud jedna země na zahraničním obchodu vydělává, druhá musí automaticky prodělavat. Merkantilisté tedy nepřipouštěli, že zapojení země do

mezinárodního obchodu může vést ke zvyšování světového bohatství.² To byl však největší omyl merkantilistů, který byl vyvrácen teprve později anglickými klasiky Smithem, Ricardem a Millem (viz dále).

Doktrína aktivní obchodní bilance měla ve své době negativní vliv na rozvoj mezinárodního obchodu, protože vedla k ochranářské obchodní politice, zaměřené na omezování importu a subvence na export. Významnou roli hrály také exportní monopoly. Nejznámější z nich byla britsko-holandská Východoindická společnost, která měla monopol na koloniální obchod s Indií. Exportní monopoly udržovaly vysoké exportní ceny, které měly přispívat k aktivní obchodní bilanci.

Merkantilisté měli za to, že pro dosažení dlouhodobé aktivní bilance je důležitá struktura vývozu a dovozu. Chtěli, aby země pokud možno dovážela potraviny a suroviny a vyvážela řemeslnické a průmyslové výrobky (tedy zboží s vysokým podílem přidané hodnoty). Byla prosazována vysoká dovozní cla na zahraniční „luxusní zboží“ (za luxusní se v té době považoval i čaj nebo cukr) a subvence na vývoz domácího „luxusního zboží“ (například látky nebo porcelán).

Nejvýznamnějším představitelem merkantilismu byl anglický ekonom Thomas Mun, který působil jako člen představenstva Východoindické společnosti a člen státního výboru pro obchod. Je mimo jiné autorem spisu *Bohatství Anglie v zahraničním obchodě*, který je považován za klasické dílo merkantilismu. Východoindická společnost se stala terčem kritiky bullionistů³ kvůli pasivní obchodní bilanci s Indií. Bullionisté se nemohli smířit s tím, že Indie hromadí anglické zlato. Mun vystoupil na obranu společnosti zajímavými argumenty. Zdůvodňoval pasivní saldo obchodní bilanci s Indií tím, že není nutná aktivní bilance s každou zemí, ale stačí mít kladnou celkovou obchodní bilanci. Bylo tedy možno vyvážet i dovážet, podstatný byl celkový výsledek.

² Kalínská, E., *Mezinárodní obchod v 21. století*, s. 55.

³ Bullionisté (z francouzského bullion – zlatý slitek, měnový kov) byli raní merkantilisté, kteří prosazovali politiku devizových kontrol a zákaz vývozu drahých kovů ze země. Prakticky to znamenalo, že vývozci byli nuceni prodat získané zahraniční měny státu. Pokud za ně obdrželi drahý kov, nesměli je vyvézt ze země. Tím chtěli zabránit odlivu peněz ze země. (Holman, 1999, s. 16).

Mun také odmítal bullionistické zákazy vývozu zlata ze země. Argumentoval využitím reexportu, tedy dovozu zboží (placeného zlatem), které je možno doma zpracovat, přidat mu hodnotu a pak je vyvážet zpět za vyšší ceny.

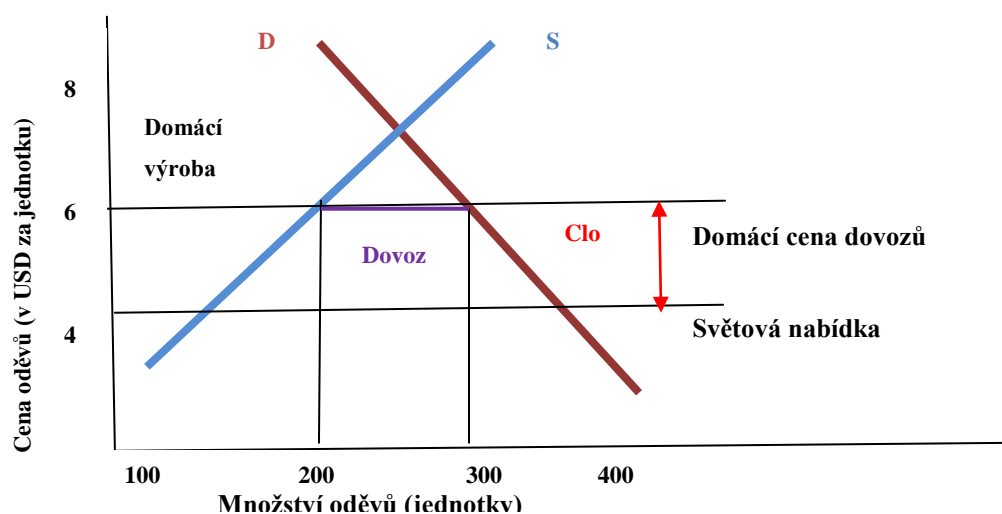
1.1.2 Nástroje protekcionismu

V dnešní době se ochrana domácího trhu realizuje za pomoci různých obchodně politických opatření, která mají chránit vnitřní trh před konkurencí ze zahraničí nebo naopak podpořit vývoz domácí produkce prostřednictvím subvencí a různých výhod pro exportéry. Protekcionistická opatření lze rozdělit do dvou základních kategorií – *tarifní* a *netarifní* opatření. Tarifní opatření jsou různé druhy cel, mezi netarifní opatření patří například dovozní licence, množstevní omezení obchodu, celní přírázky a jiné.

„Clo je poplatek, vybíraný státem při přechodu zboží přes jeho celní hranici, a to buď při dovozu zboží do jeho celního území (dovozní clo), nebo naopak při vývozu zboží z jeho celního území do ciziny (vývozní clo), eventuálně při tranzitu zboží přes jeho celní území. V praxi je převážně využíváno clo dovozní.“⁴ Clo plní několik funkcí. V první řadě má chránit domácí trh před konkurencí zahraničních výrobců. Dále plní funkci finanční neboli příjmovou, neboť příjmy z cel se stávají součástí státního rozpočtu. V dnešní době, kdy se usiluje o co nejnížší cla či jejich úplné odstranění, je tato funkce spíše symbolická. V neposlední řadě jde o funkci prohibitivní. Tzv. prohibitivní clo je tak vysoké, že jakýkoliv dovoz je zcela vyloučen.

Na obrázku 1 je ilustrován dopad zavedení cla v americké ekonomice. USA uvalily na dovoz oděvů clo 2 USD, takže cena dovezených oděvů se zvýšila ze 4 USD na 6 USD, takže celková poptávka po oděvech klesla z 300 jednotek na 250 jednotek. Dovoz poklesl z 200 na 100 jednotek, zatímco domácí výroba se zvýšila ze 100 na 150 jednotek. Clo ve výši 2 USD vedlo na trhu oděvů k rovnováze. Z tohoto příkladu je vidět, že clo má tendenci zvýšit cenu, snížit spotřebované a dovážené množství a zvýšit domácí výrobu.

⁴ BusinessInfo, Manuál exportéra pro vstup na zahraniční trh.

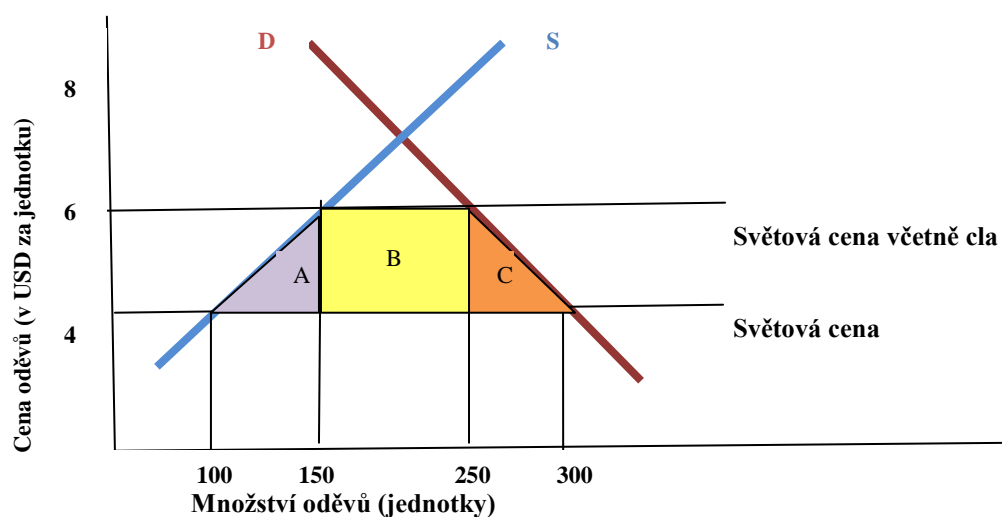


Obrázek 1: Dopad zavedení cla na ekonomiku

Zdroj: SAMUELSON, P., NORDHAUS, W.D., *Ekonomie*, s. 305.

Výsledkem uvalení cel bylo to, že domácí výrobci mohli rozšířit výrobu, spotřebitelé museli nakupovat za vyšší ceny, a tudíž svou spotřebu snížili, a stát získal příjmy z cla.

Kromě uvedených dopadů je třeba zohlednit také ekonomickou efektivitu zavedení cel, která je zhodnocena na obrázku 2.



Obrázek 2: Ekonomické náklady cla

Zdroj: SAMUELSON, P., NORDHAUS, W.D., *Ekonomie*, s. 307.

Z obr. 2 je zřejmé, že dopad zavedení cla lze rozdělit na tři účinky rozdělené do ploch A, B a C. Plocha A znázorňuje dodatečné náklady výroby podniků, které vyrábějí pod „deštníkem“ cla. Dodatečné náklady vznikly proto, že domácí výroba je nákladnější než

zahraniční. Když se domácí výroba zvýší, podniky mají motivaci k vyššímu využití relativně dražších domácích kapacit. Výstup roste až do bodu, kdy se mezní náklady rovnají 6 USD za jednotku namísto 4 USD za jednotku (cena v případě volného obchodu). Firmy obnovují neefektivní staré provozy nebo zvyšují počet odpracovaných hodin (přesčasy). Jedná se o komparativní nevýhodu, protože nové oděvy by byly v zahraničí vyrobeny levněji. Společenské náklady této neefektivní výroby se rovnají oblasti A, tedy 50 USD. Plocha B zobrazuje vládní příjem cla, což je 200 USD, a plocha C představuje čistou ztrátu spotřebitelského přebytku danou neefektivně vysokou cenou. Spotřebitelé nakupují nákladnější domácí zboží místo méně nákladného zahraničního zboží. Tato oblast je též rovna 50 USD.

Je třeba si také uvědomit, že při zavedení cel je část příjmů od spotřebitelů přerozdělována domácím výrobcům. Plochy A a C znázorňují neefektivitu způsobenou jednak neefektivní velkou domácí výrobou a neefektivně nízkou spotřebou. To se projeví v podobě celkových společenských nákladů ve výši 100 USD (součet ploch A a C).

Obvyklejšími nástroji protekcionismu, které nejsou na první pohled viditelné, jsou *netarifní opatření*. Dělí se do několika skupin na kvantitativní opatření, finanční opatření, opatření sloužící ke kontrole cen a další.

Kvantitativní opatření má za cíl omezit množství dovozu či vývozu. Nejčastějším způsobem omezení množství jsou různé kvóty. Kvóty jsou v podstatě „limity pro dovoz nebo vývoz zboží či služeb, stanovené jednotlivým státem nebo mezistátní úpravou a vyjádřené v hodnotě nebo množství.“⁵ Kvóty se čerpají v podobě vládních licencí na dovoz daného množství nebo hodnoty určité komodity. Zavedení kvóty snižuje množství dovozu a zároveň i zvyšuje cenu. Nárůst ceny je dán cenovou elasticitou domácí nabídky, která musí pokrýt převis poptávky nad nabídkou dostatečnou výrobou. Kvóty mají na ekonomiku podobné účinky jako cla, rozdíl je však v tom, že clo znamená pro vládu příjem, s jehož pomocí lze někdy snížit ostatní daně a tím vyrovnat část společenských nákladů. Kvóta naopak přináší zisk ze vzniklých cenových rozdílů pro dovozce či vývozce, kteří získali povolení či licenci. Vzniká tu tedy prostor pro korupci. Extrémním případem v rámci kvantitativních opatření je embargo, což je absolutní zákaz dovozu či vývozu.

⁵ BusinessInfo, Kvóty.

Důvody pro embargo mohou být politické, bezpečnostní či s účelem ochrany trhu (resp. spotřebitelů) ze zdravotních či etických důvodů.

Mezi *finanční opatření* patří například dovozní depozita, což jsou částky (určité podíly z uskutečněného dovozu), které se skládají bezúročně při dovozu ve stanovené výši a na stanovenou dobu. Dále to může být platba cla předem či restrikce při alokaci deviz. Všechna tato finanční opatření mají za cíl donutit dovozce, aby zvýšil cenu a snížila se jeho konkurenceschopnost.

Dále existují opatření, která mají za úkol kontrolovat ceny. Patří mezi ně například vyrovnávací neboli *protisubvenční opatření*, jejichž cílem je chránit domácí výrobce před dovozy výrobků, kterým státní orgány vyvážející země subvencovaly výrobu, vývoz, dopravu nebo prodej. Prakticky se jedná o přirážku ceny konkrétního zboží z konkrétní země.

Dalším způsobem kontroly cen jsou *opatření proti dumpingu*. Dumping je nekalá obchodní praxe, při které firma prodává stejný výrobek za rozdílné ceny na domácím trhu a pro vývoz. „Dumpingová marže představuje rozdíl mezi vyšší cenou na domácím trhu a nižší exportní cenou.“⁶ Cílem antidumpingu je těmto případům zabránit. Pokud se tuzemský subjekt dostane do nepříznivé hospodářské situace, kterou může jednoznačně přičíst vlivu dovozu výrobků za dumpingové ceny, může požádat příslušný úřad o zahájení antidumpingového řízení, které má zjistit, jestli se skutečně jedná o dumping. Pokud je to potvrzeno, uvaluje se antidumpingové clo s vyšší sazbou, než je tarif z celního sazebníku.

Dalším neméně důležitým nástrojem k ochraně trhu jsou *technické bariéry a fytosanitární opatření*, která omezují dovoz výrobků, které nedodržují určité normy (zdravotní, etické či morální). Konkrétně se jedná o technické regulace, standardy kvality a hygienické předpisy týkající se balení a etiket. Fytosanitární opatření zahrnují požadavky na nezávadnost potravin a na zachování zdraví zvířat a rostlin. V praxi tato opatření slouží jako bariéra proti levným dovozům z rozvojových zemí, pro které je často nemožné těmto předpisům vyhovět z finančních či technologických důvodů.

⁶ Ministerstvo průmyslu a obchodu, Antidumping v Evropské unii.

Další možností, jak uplatnit protekcionistickou obchodní politiku, je všemožná podpora domácích výrobců a exportérů. *Vývozní podpory* neboli subvence jsou asi nejdiskutovanějším druhem státní podpory exportu. Státy je využívají, aby podpořily konkurenceschopnost svých exportérů na zahraničních trzích. Díky dotacím mají exportéři možnost přijít na zahraniční trh s nižší cenou, a tím omezují příležitosti jiných světových vývozců, kteří exportují bez subvencí. Pojem dotace je nejčastěji spojován se zemědělskými výrobky. Podporovaní zemědělci se jich nechtějí vzdát a ti, co nemají stejné možnosti, se bouří. Existují ale také důvody pro dotování zemědělských výrobků. Je třeba si uvědomit, že každá ekonomická činnost vytváří externality, jejichž náklady jsou často těžko vyčíslitelné. Externality se objevují se i v oblasti zemědělské výroby – v oblasti ekologie, ochrany spotřebitele, správného chovu zvířat apod. Vyspělé země pro odstraňování těchto externalit aplikují řadu norem a právních předpisů, které jsou pro tamní zemědělce závazné. Tím jim vznikají dodatečné náklady na zemědělskou produkci a ve srovnání s exportéry z rozvojových zemí se tak stávají méně konkurenceschopnými. Argumentem pro subvence je tak nutnost vyrovnání těchto dodatečných nákladů.

1.1.3 Důsledky protekcionismu

Protekcionistická politika nesporně chrání domácí trh (resp. výrobce) před konkurencí levnějších či kvalitnějších výrobků ze zahraničí. Pro spotřebitele je to ale spíše nevýhoda. Kvůli protekcionistickým opatřením nemají spotřebitelé možnost lepšího výběru zboží v širší škále kvality i cen. Dále je potřeba vzít v úvahu fakt, že po otevření hranic přichází do země levná pracovní síla, která je ochotná pracovat za nižší mzdu než domácí pracovní síla. Tím klesá mzdová sazba, za kterou nejsou domácí pracovníci ochotni nabízet práci, a zvyšuje se nezaměstnanost. Důležitým argumentem pro protekcionismus je tedy udržení zaměstnanosti a tím také produkce na úrovni potenciálu. Tento stav je však pouze krátkodobý, protože po nějaké době může dojít k odvetným opatřením ze strany ostatních zemí. Dlouhodobý účinek na zaměstnanost tak může být zcela opačný, jelikož po uvalení odvetných cel dochází k poklesu exportu a zaměstnanosti. Navíc je třeba si uvědomit, že při zavedení cel či kvót klesne dovoz, což ovšem vyvolá zvýšení nezaměstnanosti v zemi exportu. Účinnost protekcionistických opatření je pak velmi sporná.

1.2 Liberalistické teorie mezinárodního obchodu

Slovo liberalismus pochází z latinského „liberalis“ a znamená „týkající se svobody“. V kontextu mezinárodního obchodu jím rozumíme svobodný obchod a nezasahování vlády do fungování trhu. Následující podkapitoly zahrnují ekonomické teorie, které prosazují liberalistický styl myšlení.

1.2.1 Filosofie přirozených zákonů

Jak uvádí Holman, „Zatímco merkantilisté se nikdy nepokusili včlenit své ekonomické doktríny do obecné myšlenkové soustavy o člověku a společnosti, filosofové přirozených zákonů se snažili o vytvoření takové ucelené společenské vědy.“⁷ Jedním z filozofů přirozených zákonů byl skotský liberální filozof a historik David Hume, který obhajoval svobodu obchodu, a to na základě přirozené výhody (*natural advantage*), kterou má každý národ v jiné hospodářské činnosti, a to mu umožňuje specializovat se a obchodovat s jinými národy ku prospěchu všech. „Hume je považován za jednoho z předchůdců klasické ekonomie, protože poskytl filozofický rámec liberalismu anglických klasiků politické ekonomie.“⁸

1.2.2 Fyziokratismus a laissez faire

Fyziokratismus vznikl v polovině 18. století ve Francii a dal by se považovat za opak merkantilismu. Fyziokraté byli důrazně proti merkantilistickým doktrínám, které potlačovaly fungování přirozených sil a procesů. Naopak nahlíželi na ekonomický systém jako na přirozený řád, který není závislý na vůli státu. Fyziokraté byli stoupenci ekonomického liberalismu. Jejich krédem bylo „Laissez faire, laissez passer!“ („Nechte dělat, nechte plynout!“).

⁷ HOLMAN, R., Dějiny ekonomického myšlení, s. 28.

⁸ HOLMAN, R., Dějiny ekonomického myšlení, s. 32.

1.2.3 Klasická politická ekonomie a mezinárodní obchod

Klasická politická ekonomie vznikla v polovině 18. století jako kritická reakce na merkantilistické teorie. Politickou filosofií klasiků byl liberalismus a jejich ideálem pak ekonomický systém založený na svobodné tržní konkurenci a na svobodě obchodu. Klasická ekonomie se rozvíjela hlavně v Anglii a ve Francii, přičemž větší a významnější byla anglická větev. Svého vrcholu dosáhla v dílech Adama Smithe, Davida Ricarda a Johna Stuarta Milla. Další text o klasické politické ekonomii se bude týkat výhradně anglické klasické školy.

Podle Sojky merkantilisté spatřovali zdroj růstu národního bohatství v přílivu peněz ze zahraničí. Klasikové se však domnívali, že růst množství peněz v zemi zvyšuje pouze nominální, nikoli však reálný národní důchod. Navíc trvale aktivní bilance zahraničního obchodu znemožňuje rozvíjet účinnou mezinárodní dělbu práce a zvyšovat tak reálný národní důchod.⁹ Růst množství peněz také vede k poklesu jejich kupní síly, což zvyšuje cenovou hladinu. To nemusí vždy vést k rozmachu výroby a zvyšování exportu, ale naopak ke stimulaci dovozu.

Jedním z hlavních představitelů klasické politické ekonomie byl skotský ekonom a filozof *Adam Smith*, který je autorem zásadního díla politické ekonomie *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů* (*An inquiry into the Natural and Causes of the Wealth of Nations*, 1776). Smith v něm v podstatě shromáždil tehdejší ekonomické liberální názory, ke kterým přidal svoje poznatky a zkušenosti, a vytvořil z toho ucelený ekonomický systém. Na rozdíl od svých předchůdců považoval za determinanty růstu reálného národního důchodu pracovní síly země a produktivitu její práce, která se měla zvyšovat především prostřednictvím dělby práce nejlépe v mezinárodním měřítku. Smith ve svém díle navázal na přirozený řád věcí Davida Huma a snažil se vysvětlit mechanismus fungování tržního hospodářství. Chování na trhu se podle něj řídí podobnými mechanismy, jakými se řídí příroda. Pokud dojde k nějakému vychýlení určité veličiny, neviditelným silám se podaří vrátit celý systém zpět do optima. Toto chování je vysvětleno tezí o neviditelné ruce trhu (*invisible hand*), která je mnohem silnější rozumnější a opatrnější než viditelná ruka státu. Podle Holmana neviditelná ruka trhu vyjadřuje mechanismus utváření harmonie

⁹ SOJKA, M., Dějiny ekonomických teorií, s. 29.

individuálního a společenského zájmu neboli soulad mezi vlastním zájmem jednotlivce a zájmem společnosti.¹⁰ Jednotlivec se snaží, aby jeho produkt na trhu uspěl při největší dosažené hodnotě. Svým chováním usiluje o prosazení svých vlastních cílů bez ohledu na veřejné zájmy. Vede ho však neviditelná ruka, která ho nutí, aby pomáhal dosáhnout cíle, o který mu původně vůbec nešlo. Prosazováním svých osobních zájmů tedy nevědomky podporuje zájmy celé společnosti. V díle Bohatství národů se stalo východiskem sledování vlastního prospěchu, který ve svém důsledku vede ke zvyšování blahobytu všech. Neviditelná ruka trhu má představovat působení konkurence, která na trzích napomáhá efektivnímu rozmístění výrobních faktorů.

Smith ve svém díle také kritizoval merkantilisty, a to hlavně za jejich tvrzení, že mezinárodní obchod je hrou s nulovým součtem. Věděl, že to není pravda, protože ze vzájemného obchodu mohou těžit všechny zúčastněné strany a jedná se tedy o hru s pozitivním součtem. Smithova *teorie absolutních výhod* tvrdí, že každá země by se měla specializovat na produkci těch výrobků, jež je schopna vyrobit s nižšími náklady než jiné země.¹¹ Jinak řečeno není efektivní, aby jedna země produkovala výrobky, které druhá země vyrábí levněji. Například země A by se měla zaměřit na produkci výrobku A, ve kterém má výhodu nižších nákladů. Země A potřebuje i výrobek B, který sice není schopna vyrobit nejlevněji, ale může ho získat směnou za část svých výrobků A. To samé platí i pro zemi B, která by měla část svých výrobků B směnit za výrobky A. Každá země tedy produkuje to, co jí jde nejlépe (resp. nejlevněji). Teorie absolutních výhod je založena na předpokladu dokonalé konkurence, neexistence dopravních nákladů a také existence pouze výrobního faktoru práce neboli tzv. pracovní teorie hodnoty. Jak uvádí Kalínská, hodnota výrobku je dána množstvím práce použité při jeho výrobě. Neberou se v úvahu další výrobní faktory – půda a kapitál.¹² Princip fungování teorie absolutních výhod je popsán v tabulce 1 na zjednodušeném příkladu dvou zemí – Německa a Francie a dvou produktů – automobilů a hodinek.

¹⁰ HOLMAN, R. Dějiny ekonomického myšlení, s. 47.

¹¹ KALÍNSKÁ, E. Mezinárodní obchod v 21. století, s. 48.

¹² KALÍNSKÁ, E. Mezinárodní obchod v 21. století, s. 48.

Tabulka 1: Teorie absolutních výhod

Pracovní náročnost (počet jednotek práce k výrobě 1 ks)	Německo	Švýcarsko
Automobily	10 000	15 000
Hodinky	10	5

Zdroj: KALÍNSKÁ, E. Mezinárodní obchod v 21. století, s. 48, zpracování vlastní.

Na výrobu jednoho automobilu potřebuje Německo 10 000 jednotek práce, zatímco Švýcarsko 15 000 jednotek. Naopak Německo na jedny hodinky potřebuje 10 jednotek práce a Švýcarsko jen 5 jednotek. Je tedy zřejmé, že Německo má absolutní výhodu ve výrobě automobilu a Švýcarsko ve výrobě hodinek. Podle teorie absolutních výhod by se Německo mělo zaměřit na automobily a Švýcarsko na hodinky a vzájemně si tyto výrobky směňovat. Výpočtem národního směnného poměru zjistíme, že v Německu je k nákupu jednoho automobilu potřeba 1 000 kusů hodinek, zatímco ve Švýcarsku je jich zapotřebí 3 000. Automobily jsou tedy v Německu levnější než ve Švýcarsku, zatímco hodinky jsou zde dražší. V případě vzájemného obchodu by mohlo Německo omezit výrobu hodinek a zvýšila by se poptávka po hodinkách ze Švýcarska. Naopak Švýcarsko sníží počet vyrobených automobilů, a tím vzroste poptávka po automobilech z Německa. Mezinárodní směnný poměr (hodinky za automobily) se pravděpodobně ustálí uvnitř intervalu daného národními směnnými poměry.

Za předpokladu, že se mezinárodní směnný poměr ustálí např. na hodnotě 2 000 kusů hodinek za 1 automobil, měly by obě ekonomiky vzájemným obchodem získat. Pokud se Německo vzdá domácí výroby 1 000 ks hodinek, uvolní se jí 1 000 jednotek práce, a může tedy vyrobit 1 automobil navíc, který lze při obchodu se Švýcarskem směnit za 2 000 kusů hodinek. Bez zapojení dodatečných jednotek práce tak Německo získá o 100 % více kusů hodinek. Pokud se Švýcarsko vzdá výroby 2 automobilů, uvolní se 30 000 jednotek práce, a má tak možnost vyrobit o 6 000 kusů jednotek navíc. Tyto při obchodu s Německem smění za 3 automobily. Tímto si bez zapojení dodatečných jednotek práce polepší o 50 %.

Na Smithovu ekonomickou teorii navázal anglický ekonom *David Ricardo*, který upravil některá sporná místa teorie absolutních výhod, rozšířil ji o několik nových poznatků a dal tak vzniknout *teorii komparativních výhod*, která byla poprvé představena v roce 1817 v

knize Zásady politické ekonomie a zdanění (On the Principles of Political Economy and Taxation). Ricardo, na rozdíl od svého předchůdce Smithe, vzal v úvahu, že může nastat situace, že některá země nemá vůbec žádnou absolutní výhodu (není tedy schopná vyrábět žádný produkt nejlevněji). Podle teorie komparativních výhod je zapojení země do mezinárodního obchodu výhodné i v tomto případě. Princip fungování teorie komparativních výhod je vysvětlen v tab. 2 na zjednodušeném případě dvou zemí a dvou produktů. Místo pracovní náročnosti je zde ale použita produktivita práce.

Tabulka 2: Teorie komparativních výhod

Produktivita práce (počet kusů)	Německo	Švýcarsko
Automobily	6	2
Hodinky	18 000	16 000

Zdroj: KALÍNSKÁ, E. Mezinárodní obchod v 21. století, s. 49, vlastní zpracování.

V tomto zjednodušeném případě tedy jedna jednotka práce v Německu vyrobí buď 6 automobilů nebo 18 000 ks hodinek, zatímco Švýcarská ekonomika vyrobí buď 2 automobily nebo 16 000 ks hodinek. Je evidentní, že Německo má absolutní výhodu ve výrobě obou komodit.

Národní směnný poměr v Německu je 3 000 ks hodinek za 1 automobil a v případě Švýcarska se jedná o 8 000 ks hodinek za 1 automobil. V Německu jsou tedy relativně levnější automobily a ve Švýcarsku hodinky. Za předpokladu, že se mezinárodní směnný poměr ustálí např. na hodnotě 4 000 ks hodinek za 1 automobil, měly by obě ekonomiky získat. Pokud se Švýcarsko vzdá výroby 4 aut, uvolní se tak 2 jednotky práce, které mohou být využity k výrobě 32 000 ks hodinek. Podle mezinárodního směnného poměru lze 32 000 ks hodinek směnit za 8 automobilů. Švýcarsko se tedy vzdalo 4 automobilů a získalo jich 8, to představuje zlepšení o 100%. Naopak pokud se Německo vzdá produkce 36 000 ks hodinek, uvolní se mu 2 pracovní síly, které jsou schopny vyrobit 12 automobilů. Automobily lze směnit za 48 000 ks hodinek. Německá ekonomika se tedy vzdala 36 000 ks hodinek a díky směně na mezinárodním trhu jich získala 48 000 ks. To je zlepšení o 1/3. Je zřejmé, že německá i švýcarská ekonomika si polepšila, ale opět ne

rovnoměrně. Vše závisí na nastavení mezinárodního směnného poměru. Kalínská uvádí, že „komparativní výhodu lze tedy definovat jako relativně největší absolutní výhodu (pokud má země při výrobě obou produktů absolutní výhodu), nebo jako relativně nejmenší absolutní nevýhodu.“¹³

Anglický ekonom *John Stuart Mill* navázal na Ricardovu teorii komparativních výhod *teorií mezinárodní hodnoty* známé též pod názvem *teorie reciproční poptávky*. Z předchozího příkladu je zřejmé, že obě ekonomiky si zapojením do mezinárodního obchodu polepšily, Švýcarsko však relativně více. Rozložení výhod je závislé na hodnotě mezinárodního směnného poměru, na kterou má vliv velikost národních poptávek po dovozu neboli reciproční (vzájemná) poptávka obou zemí. V případě, že bude německá poptávka po hodinkách ze Švýcarska vyšší než švýcarská poptávka po automobilech z Německa, bude mezinárodní směnný poměr ležet relativně blíže německému národnímu směnnému poměru, což se stalo i v předchozím případě. Mezinárodní směnný poměr se ustálil na 4 000 ks hodinek za 1 auto, což je blíže německému národnímu směnnému poměru (3 000 hodinek za 1 auto) než švýcarskému (8 000 hodinek za 1 auto). V tom případě byl sice obchod oboustranně výhodný, ale pro Švýcarsko více, jelikož získává větší podíl na celkových výnosech z obchodu než Německo. Jinými slovy dle Kalínské, čím více se hodnota mezinárodního směnného poměru vzdaluje od domácího národního poměru, tím více je to pro domácí zemi výhodné. Velikost reciproční poptávky po dovozu je přímo úměrně závislá na velikosti a vyspělosti dané ekonomiky. Mezinárodní obchod by měl tedy být teoreticky výhodnější pro menší a méně rozvinuté země, protože mají menší poptávku po dovozech než větší země.¹⁴

1.2.4 Neoklasická ekonomie a mezinárodní obchod

Neoklasická ekonomie navazuje na klasickou ekonomii a doplňuje ji novými myšlenkami a nástroji ekonomické analýzy. Nejvýznamnější model neoklasické ekonomie byl popsán švédskými ekonomy *Eli Heckscherem* a *Bertilem Ohlinem*, kteří navázali na teorii komparativních výhod svým modelem a rozšířili ji o výrobní faktor kapitálu. *Heckscherův a Ohlinův model* vychází z myšlenky, že země se liší svou relativní vybaveností výrobními

¹³ KALÍNSKÁ, E. Mezinárodní obchod v 21. století, s. 50.

¹⁴ KALÍNSKÁ, E. Mezinárodní obchod v 21. století, s. 51.

faktory. V zemi, která je relativně lépe vybavena kapitálem (relativně k práci), bude jeho vyšší relativní nabídka, kapitál bude tudíž levnější a výrobky vyrobené za pomoci kapitálu také. Tato země se zaměří na výrobu kapitálově náročných výrobků. Zde by se dalo polemizovat, protože cena výrobních faktorů nezávisí pouze na jejich relativní nabídce, ale také na relativní poptávce. Model předpokládá, že nelze nahrazovat kapitál prací, což však v reálné ekonomice není pravda, protože stejný výrobek je možné vyrobit v jedné zemi za pomoci kapitálu a v druhé pomocí práce. Dalším předpokladem modelu je omezenost pohyblivosti výrobních faktorů mezi zeměmi, což v dnešní době neplatí.

Heckscherův a Ohlinův model se dočkal různých rozšíření a doplnění. Kupříkladu *Stolper-Samuelsonův teorém* doplňuje Heckscherův a Ohlinův model o poznatek, že při změně světových cen komodity se změní i cena výrobního faktoru, ze kterého byla komodita vyrobena. Dojde-li například k růstu světové ceny kapitálově náročné komodity, poroste i cena kapitálu. Je tomu tak proto, že růst ceny kapitálově náročné komodity povede ke snaze výrobců zvýšit její výrobu na úkor pracovně náročné komodity. To bude znamenat růst poptávky po kapitálu (a pokles poptávky po práci), což bude mít za následek nárůst jeho ceny. Na druhé straně bude klesat poptávka po práci. Konečné důsledky se budou lišit podle toho, jestli je země zaměřená na kapitálově nebo pracovně náročnou výrobu. U země zaměřené na pracovně náročné produkty při růstu ceny kapitálově náročného výrobku klesá výroba pracovně náročných výrobků, čímž klesá vývoz, zhoršují se tak směnné relace¹⁵ a dochází k absolutnímu poklesu důchodů vlastníků práce. U země orientované na kapitálově náročné výrobky je situace odlišná. Při růstu ceny kapitálově náročných výrobků, dochází k rozšíření výroby těchto výrobků, zvýšení vývozu a tím také ke zlepšení směnných relací. U vlastníků práce dochází pouze k relativnímu poklesu důchodů. U vlastníků kapitálu dojde k absolutnímu i relativnímu růstu důchodů. Země zaměřující se na kapitálově intenzivní produkci si tedy jak celek polepší, zatímco pracovně zaměřená země si jako celek pohorší.

Dalším rozšířením Heckscherova a Ohlinova model je *Rybczynského efekt*, který popisuje situaci, kdy dojde k podstatné změně ve vybavenosti země výrobními faktory, například

¹⁵ Směnné relace (Terms of Trade - TT) jsou dány poměrem časového cenového indexu vývozu k časovému cenovému indexu dovozu (zpravidla násobeno 100)

$TT = \frac{P_{ex}}{P_{im}} \times 100$, přičemž P_{ex} je cenový index vývozu a P_{im} je cenový index dovozu

$TT > 1$ znamená příznivý vývoj a naopak (Plchová, 2007, s. 21 a 22).

z důvodu války či přírodní katastrofy. Pokud se zvýší kapitálová intenzita země¹⁶, dojde k relativnímu poklesu ceny kapitálu a relativnímu zvýšení ceny práce. To změní strukturu domácí výroby ve prospěch kapitálově náročných výrobků.

Americký ekonom ruského původu *Wassily Leontief* provedl empirický test Heckscherova a Ohlina modelu. Leontief zkoumal dovoz a vývoz USA za rok 1947 s cílem zjistit, jestli USA skutečně exportují kapitálově náročně výrobky a importují pracovně náročné výrobky dle Heckscherova a Ohlinova modelu. Výsledek však byl překvapující. Přestože USA byly zemí nejlépe vybavenou kapitálem, vyvážely paradoxně více pracovně náročných výrobků. Jedním z možných vysvětlení bylo, že v USA byla třikrát vyšší produktivita práce než v ostatních zemích díky lepšímu vzdělání a zkušenostem. Dalším možným zdůvodněním je existence překážek mezinárodního obchodu, které mohli ovlivňovat strukturu vývozu a dovozu, dále to mohlo být způsobeno vzájemnou substitucí výrobních faktorů při produkci či nespolehlivost statistických dat. Paradox byl nazván po svém objeviteli Leontiefův.

1.3 Alternativní teorie mezinárodního obchodu

Alternativní teorie obecně upozorňují na špatnou aplikovatelnost předchozích liberalistických i protekcionistických teorií v reálné ekonomice a jejich negativní vliv na rozvojové ekonomiky.

Německý ekonom *Friedrich List* popsal protekcionistickou teorii *dětského* (nebo také nezralého) *průmyslu*. Hlavní ideou této teorie je, že země by měla plně otevřít své trhy zahraniční konkurenci až poté, co se její průmysl stane zralým. Kdyby země otevřela své trhy dříve, byla by domácí produkce brzy vytlačena silnější konkurencí vyspělejšího zahraničního průmyslu. Domácí průmysl by tedy byl potlačen dříve, než by stačil „dospět“. Období nezralosti představuje jedno ze stadií ekonomického vývoje, které vyžaduje ochranářskou politiku. Problém je v tom, že průmyslová nezralost či zralost není definována. A to nejspíš proto, že není měřitelná. Jakmile totiž stát začne uplatňovat protekcionismus, těžko od něj odstoupí ve stadiu průmyslové zralosti. Buď samy firmy nebudou chtít čelit zahraniční konkurenci anebo ani po určité době nebudou

¹⁶ Kapitál/Práce

konkurenceschopné kvůli nedostatku podnětů z vnějšího prostředí (tedy konkurence), které je nutily k rychlejšímu rozvoji. Jednotlivé země tedy mohou z této teorie za určitých okolností profitovat, ale na druhou stranu je tato ochrana nezralých oborů nákladem mezinárodního společenství jako celku. S omezováním přístupů na některé trhy klesá možnost mezinárodních firem uplatňovat výnosy z rozsahu. Dojde tak k rozdělení trhu a v každé chráněné zemi se vytvoří malá a neefektivní výroba, což vyústí ve snížení prosperity všech zemí. List tuto teorii rozpracoval s argumentem, že „Německo první poloviny 19. století by se v souladu s teorií komparativních výhod nebylo schopné vymanit ze své relativní zaostalosti. Proto navrhoval přechodné období na ochranu domácích odvětví.“¹⁷

Indický ekonom Jagdish Bhagwati rozvinul *teorii zbídačujícího růstu* a vysvětlil v ní reakci rozvojových zemí na změnu světových cen. Bhagwati upozornil, že pokud dojde ke snížení světových cen, výrobci v rozvojových zemích zvyšují výrobu, aby si zajistili stejné příjmy jako před snížením cen. Tím zvyšují světovou nabídku, což vede k dalším poklesu světové ceny. Dochází tedy ke zhoršení směnných relací ekonomiky. Rozvojové země tedy nereagují podle předpokladu klasických ekonomických teorií a dostávají se do začarovaného kruhu, kdy musí stále více vyrábět, aby si udržely úroveň příjmů.

Teorie periferní ekonomiky je dalším z případů negativního vlivu mezinárodního obchodu na rozvojové ekonomiky a popsal ji argentinský ekonom Raul Prebisch, který označil rozvojové země za periferie a vyspělé země za centra. Prebisch zdůraznil, že rozvojové země častěji vyvážejí suroviny a potraviny, jejichž ceny rostou pomaleji než ceny průmyslových výrobků (vyráběných centry). Stejně jako v případě teorie zbídačujícího růstu zde dochází ke zhoršování směnných relací periferie, protože, jak uvádí Kalínská, „...s růstem světového důchodu roste poptávka po průmyslovém zboží rychleji než po potravinách a surovinách. Proto rostou rychleji ceny průmyslového zboží, které ale periferie dováží.“¹⁸

¹⁷ KALÍNSKÁ, E. Mezinárodní obchod v 21. století, s. 57.

¹⁸ KALÍNSKÁ, E. Mezinárodní obchod v 21. století, s. 62.

1.4 Shrnutí

Z uvedených teorií vyplývá, že protekcionismus má svou úlohu v ochraně domácího trhu zboží a služeb a v udržení zaměstnanosti. Obě tyto výhody jsou však udržitelné pouze v krátkodobém horizontu a svou funkci plní jen v rámci domácí ekonomiky. Protekcionismus omezuje možnosti komparativní výhody a z ní vyplývající maximalizaci světového produktu.

Liberalistické teorie jsou spjaty s myšlenkou volného obchodu, který na rozdíl od protekcionismu umožňuje využívat výrobní potenciál a realizovat výnosy z rozsahu. Prostřednictvím navýšení exportu je také možno zvýšit zaměstnanost a díky importu se na trh dostanou výrobky, které konkurují domácím a nutí výrobce nabízet levnější a kvalitnější zboží. Nevýhodou liberalizace obchodu je likvidace nekonkurenceschopných domácích výrobců a vliv na rozvojové země, které jsou dle teorie zbídačujícího růstu v podmínkách volného obchodu nuceny vyrábět stále více, aby si udržely dosavadní úroveň příjmů.

Mezi hlavní cíle Světové obchodní organizace patří prosazování volného obchodu a tedy omezování protekcionistických praktik v mezinárodním obchodě. Dodržování pravidel volného obchodu je zajištěno mechanismem řešení sporů (viz následující kapitola).

2 Mechanismus řešení sporů ve WTO

Světová obchodní organizace (World Trade Organization - WTO) se zabývá pravidly obchodu mezi národy. Jak uvádí WTO Understanding, je to organizace prosazující liberalizaci obchodu, ale také fórum, které umožňuje vládám jednotlivých zemí projednávat obchodní případy a pomáhá je řešit¹⁹. Právě řešení obchodních sporů je velice důležitým úkolem a WTO pro tyto účely vyvinula proceduru řešení sporů.

2.1 Historické aspekty vzniku WTO

Světová obchodní organizace byla založena 1. ledna 1995, nicméně obchodní systém je o půl století starší.²⁰ Obchodní pravidla fungují již od roku 1947, kdy byla podepsána Všeobecná dohoda o clech a obchodu (*General Agreement on Tariffs and Trade - GATT*). V letech 1947 až 1994 GATT vytvářela pravidla světového obchodu, byla však pouze prozatímní dohodou.

Původní záměr byl vytvořit třetí instituci, která by se starala o obchodní stránku mezinárodní ekonomické spolupráce a doplnila tak dvě Brettonwoodské instituce - Světovou banku a Mezinárodní měnový fond. Touto institucí měla být tzv. Mezinárodní obchodní organizace (International Trade Organization – ITO), jejíž úloha by kromě úpravy pravidel světového obchodu zahrnovala také pravidla týkající se zaměstnanosti, zbožíových dohod, restriktivních obchodních praktik a mezinárodních investic a služeb.²¹ Na konferenci v Havaně na konci roku 1947 byla podepsána dohoda GATT 1947 a následovala ji smlouva o ITO, která byla odsouhlasena v březnu 1948. Ratifikace v národních legislativách některých zemí se však ukázala jako nemožná. Zůstala tedy pouze dohoda GATT 1947, která fungovala jako mnohostranný nástroj řízení mezinárodního obchodu a přetrvala až do roku 1995, kdy byla založena WTO.

GATT 1947 se postupně vyvíjela v rámci vyjednávacích kol. V prvních letech byla vyjednávání zaměřena pouze na redukci cel, později v polovině 60. let Kennedyho kolo

¹⁹ WTO Understanding, s. 9.

²⁰ Tamtéž, s. 10.

²¹ Tamtéž, s. 15.

přineslo Antidumpingovou smlouvu a úmluvu o rozvoji. Tokijské kolo v 70. letech byl první velký pokus o řešení dalších překážek obchodu kromě cel a o celkové zlepšení systému. Osmé Uruguayské kolo z let 1986 až 1994 bylo nejrozsáhlejší ze všech a vedlo ke vzniku WTO a nových dohod. Jednou z nich je dohoda GATT 1994, což je aktualizovaná podoba původní GATT 1947 a existuje dosud jako záštita WTO pro obchod zbožím. Od roku 2001 WTO vyjednává v rámci tzv. Rozvojové agendy z Doha.

2.2 Rozdíly mezi WTO a GATT

Rozdíly mezi WTO a GATT jsou uvedeny v tabulce 3.

Tabulka 3: Hlavní rozdíly mezi WTO a GATT

WTO	GATT
✓ mezinárodní organizace	✓ prozatímní mnohostranná dohoda
✓ kromě obchodu zbožím zahrnuje navíc obchod službami, upravuje také investiční opatření a práva k duševnímu vlastnictví	✓ upravuje pouze obchod zbožím
✓ tvořena členskými státy	✓ podepsána smluvními stranami
✓ spravuje několik dohod, jednou z nich je GATT	
✓ rychlejší Mechanismus řešení sporů oproti GATT a nemožnost blokování sporů	

Zdroj: General Knowledge Today, vlastní zpracování.

Z tab. 3 je zřejmé, že hlavní rozdíl mezi WTO a GATT spočívá v tom, že WTO již není jen dohoda ale organizace, která má širší působnost a spravuje několik dohod včetně GATT.

2.3 Principy WTO

Principy WTO jsou stanoveny v klíčových člancích dohody GATT. Je to například *zásada nediskriminace*, která zahrnuje princip poskytnutí nejvyšších výhod popsany v článku 2, což prakticky znamená, že všechny členské země musí jednat s ostatními, jako by šlo o jejich nejdůležitějšího obchodního partnera. Další velice důležitou zásadou WTO je

postupné snižování překážek obchodu, resp. protekcionistických opatření (viz. kap. 1.1). Všechna vyjednávací kola byla v první řadě zaměřena na snižování cel dováženého zboží.

Dalším principem WTO je *podpora spravedlivé hospodářské soutěže*. V souvislosti s tímto principem byl napsán čl. 6 v dohodě GATT o antidumpingu. Podle tohoto článku je možno zavést vyrovnávací opatření (obvykle cla) proti dovozu dumpingových výrobků (viz kap.1.1.2). Ceny se pro tento účel srovnávají s cenami v dotčených zemích nebo cenami ve třetích zemích. Není jednoduché určit „normální“ ceny, a proto byla vymyšlena alternativní metoda určení dumpingu, která pracuje s vykonstruovanou hodnotou výrobku, která počítá náklady výroby ve vyvážející zemi a rozumným navýšením o prodejní náklady a zisk. V praxi je problémem, že článek o antidumpingu je pojat velmi obecně a antidumpingová opatření mohou být tedy použita pro zamezení dovozu výrobků, které jsou levné, ale nejedná se o dumping. Nižší ceny totiž mohou jen odrážet větší efektivnost nebo nižší náklady na vstupy, a jedná se tedy o komparativní výhodu, ne o dumping. Paradoxní je, že antidumpingová opatření se nevztahují na zemědělství, tedy sektor, v němž Evropská unie a Spojené státy americké systematicky dotují výrobní přebytky pro umístění na světové trhy, což je krásný příklad dumpingu.

2.4 Organizační struktura WTO

Jak uvádí Ujednání pro řešení sporů WTO (WTO Dispute Settlement Understanding – DSU), WTO je provozována vládami svých členských zemí. Všechna důležitá rozhodnutí jsou prováděna všemi členy jako celkem, a to buď ministry, kteří se scházejí minimálně jednou za dva roky, nebo jejich velvyslanci či delegáty, kteří se pravidelně scházejí v Ženevě. Rozhodnutí jsou obvykle prováděna konsensem.²²

Nejdůležitějším orgánem je *Konference ministrů* (The Ministerial Conference), kteří se musí scházet minimálně jednou za dva roky. Konference ministrů může činit rozhodnutí týkající se všech záležitostí v rámci kterékoli mnohostranné obchodní dohody.

Každodenní práce mezi jednotlivými Konferencemi ministrů je zajišťována třemi orgány: *Generální radou* (The General Council), *Orgánem řešení sporů* (The Dispute Settlement

²² Understanding the WTO, s. 101.

Body - DSB) a *Orgánem přezkoumávání obchodních politik* (The Trade Policy Review Body). Všechny tři mají stejné složení, ale schází se pod různými názvy. Generální rada jedná jménem Konference ministrů ve všech záležitostech. Schází se jako Orgán řešení sporů a jako Orgán přezkoumávání obchodních politik, aby dohlížely na postupy řešení sporů mezi členskými státy a analyzovaly jejich obchodní politiky.

Třetí úroveň představují tři rady, z nichž má každá na starost jinou oblast obchodu. Tyto rady se zodpovídají Generální radě. Jedná se o *Radu pro obchod zbožím* (The Council for Trade in Goods – zkráceně Goods Council), *Radu pro obchod službami* (The Council for Trade Services – zkráceně Services Council) a *Radu pro obchodní aspekty práv k duševnímu vlastnictví* (The Council for Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – zkráceně TRIPS Council). Tyto tři rady jsou odpovědné za fungování dohod WTO týkajících se jejich příslušných oblastí obchodu, opět se skládají ze zástupců všech členských zemí. Dále existuje dalších šest orgánů, které se nazývají *výbory* (committees) a zodpovídají Generální radě. Rozsah jejich působnosti je menší - zabývají se obchodem a rozvojem, životním prostředím, regionálními obchodními dohodami a administrativními záležitostmi. Také existují pracovní skupiny, které dohlíží na investice a hospodářskou soutěž, transparentnost při zadávání veřejných zakázek a usnadňování obchodu.

Každá z výše uvedených úrovní WTO má své podpůrné orgány. Kompletní schéma organizační struktury WTO viz příloha A.

2.5 Mechanismus řešení sporů

Mechanismus řešení sporů je založen na jasně definovaných pravidlech a lhůtách a tím dává členským státům jistotu, že se budou moci v případě potřeby domáhat svých práv vyplývajících z dohod WTO. Mechanismus je jedním z hlavních pilířů mnohostranného obchodního systému a hraje velmi důležitou roli v objasňování a vymáhání závazků vyplývajících z dohod WTO. Bez tohoto mechanismu by byl celý systém WTO prakticky bezcenný, protože by nebylo možné vymáhat stanovená pravidla. Obvyklá doba pro vyřešení sporu je 12 – 15 měsíců²³ v případě, že je podáno odvolání (blíže viz kap. 3).

²³ Understanding the WTO, s. 56.

Přestože se celá procedura podobá soudu, preferovaným řešením je, aby si zainteresované země prodiskutovaly problém mezi sebou a dohodly se na uspokojivém řešení. Legální základnu pro mechanismus představuje Ujednání pro řešení sporů WTO, což je právní text obsahující pravidla pro řešení sporů v rámci WTO.

2.5.1 Historický vývoj

Mechanismus řešení sporů existoval již od roku 1947 v rámci dohody GATT 1947. V prvních letech o sporech rozhodoval předseda Rady GATT. Později řešení sporů převzaly pracovní skupiny složené ze zástupců všech zúčastněných stran. Následně byly nahrazeny panely, které se skládaly z tří nebo pěti nezávislých expertů, kteří neměli žádný vztah k účastníkům sporu, a mohli tedy vydat nezávislá doporučení a rozhodnutí sloužící k vyřešení sporu. Aby mohla Rada GATT postoupit spor panelu, byl potřeba pozitivní konsensus neboli shoda, což znamenalo, že nesměly být žádné námitky od zúčastněných stran. Žalovaná strana tedy mohla tímto způsobem blokovat zřízení panelu. I v případě, že byl panel zřízen, mohlo být jeho rozhodnutí blokováno konsensem. Ve většině případů žalované strany souhlasily se zřízením panelu, protože věděly, že kdyby návrh na zřízení sporu vetovaly příliš často, dočkaly by se odvety ze strany žalujících stran. Toto pravidlo pozitivního konsensu způsobilo, že většina sporů nebyla Radě GATT nikdy přednesena, protože se očekávalo vetování ze strany žalované země. Značně to omezovalo efektivnost celého mechanismu a snižovalo důvěru ve schopnost mechanismu řešit spory.

V rámci Uruguayského kola, které trvalo od roku 1986 do roku 1993, byl započat lépe strukturovaný proces, který jasně definuje jednotlivé kroky celé procedury řešení sporů. Nový mechanismus představil detailnější procedury pro různé stupně sporu včetně časového harmonogramu. Především však byla zrušena možnost individuálních stran blokovat zřízení panelu a přijímat jeho rozhodnutí. Orgán řešení sporů automaticky zřizuje panely a přijímá zprávy jak panelů, tak Odvolacího orgánu v případě, že není konsensus. Tento „negativní“ konsensus je pravým opakem pozitivního konsensu v rámci GATT 1947. Další novinkou vzniklou v rámci Uruguayského kola je posouzení zprávy panelu již zmíněným Odvolacím orgánem a formální dohled nad implementací rozhodnutí. Současný mechanismus řešení sporů má tedy svůj řád a strukturu a řeší spory na základě pevně

daných pravidel hry, čímž také pomáhá zmírňovat nerovnosti mezi silnějšími a slabšími hráči. Obě strany mají stejná práva a stejné šance spor vyhrát, pokud je pravda na jejich straně.

2.5.2 Cíle a pravidla mechanismu řešení sporů

Hlavním cílem mechanismu řešení sporů je poskytnout mnohostrannému obchodnímu systému více bezpečnosti a předvídatelnosti. WTO chápe mezinárodní obchod jako tok zboží a služeb mezi členskými státy, ale uvědomuje si, že obchod obvykle není řízen státy, ale soukromými společnostmi. A právě tito hráči na trhu potřebují stabilitu a předvídatelnost danou zákony, pravidly a regulace, zvláště pokud obchodují na bázi dlouhodobých transakcí.

Mechanismus řešení sporů má za úkol vyjasňovat právní formulace dohod WTO „v souladu s obvyklými pravidly interpretace veřejného mezinárodního práva“ (čl. 3.2 Ujednání o řešení sporů WTO). Přesný dosah práv a povinností obsažených v dohodách WTO totiž není vždy po pouhém přečtení zcela zřejmý a právní výrazy jsou často příliš obecné na to, aby mohly být aplikované v praxi a pokrýt množství individuálních případů.

V rámci mechanismu se uplatňuje zásada mnohostranného řešení sporů, ke kterému se členské země WTO musí odvolat, pokud hledají zadostiučinění proti jiné členské zemi. Všechny akce, které země podávající stížnost může provést, jsou na základě nálezů stanoveného panelu nebo zprávy odvolacího orgánu nebo soudního rozhodnutí v rámci smírčího řízení. Využití mechanismu řešení sporů je tedy pro členské země povinné. Každá členská země má tak zajištěn přístup k mechanismu řešení sporů a žádný člen této jurisdikci nemůže uniknout.

2.5.3 Účastníci mechanismu řešení sporů

Procesu řešení sporů se zúčastní strany a třetí strany sporu, Orgán řešení sporů, Odvolací orgán, rozhodci, nezávislí experti a specializované instituce.

Stranami a třetími stranami sporu jsou vlády členských zemí WTO a pouze ony mají právo přinášet spory. Soukromé osoby ani společnosti k mechanismu řešení sporů nemají přímý přístup, přestože jsou to obvykle ony (dovozci či vývozci), kdo jsou nejvíce zasaženi opatřeními porušující Dohodu o WTO.

Orgán řešení sporů je pověřen řešením sporů a tvoří ho všichni členové WTO. DSB má jako jediný pravomoc zřizovat skupiny odborníků, tzv. panely, které případ posuzují. *Panely* jsou tvořeny odborníky vybranými ad hoc pro daný případ a mají na starost rozhodování sporů v první fázi. Učiní nálezy v každém posuzovaném případě, rozhodnou ho a navrhnou doporučení. Toto rozhodnutí pak DSB přijme či zamítne a pošle ho všem členským zemím. DSB pak sleduje a vyhodnocuje provedení rozhodnutí a doporučení a má také pravomoc povolit odvetná opatření v případě, že země nejedná v souladu s daným rozhodnutím. Pokud některá ze zúčastněných stran nesouhlasí s rozhodnutím, má právo se odvolat k Odvolacímu orgánu (Appellate Body).

Odvolací orgán představuje druhou a poslední fázi soudní části mechanismu řešení sporů. Na rozdíl od Orgánu řešení sporů se Odvolací orgán skládá ze sedmi stálých členů, kteří mají za úkol přezkoumat právní aspekty zpráv panelů a zjistit, zda panel nepochybil.

Rozhodci jsou jednotlivci nebo skupiny, které mají rozhodovat v některých otázkách v obou fázích procesu řešení sporů. Představují alternativu k řešení sporů panely a Odvolacím orgánem, prakticky jsou však jejich služby využívány pouze výjimečně. Rozhodci jsou spíše povoláváni k rozhodnutí o přiměřené lhůtě k implementaci rozhodnutí panelu (či Odvolacího orgánu). *Experti* pomáhají panelům řešit spory týkající se otázek technické či vědecké povahy.

2.5.4 Proces řešení sporů

Samotný proces řešení sporů má svá daná pravidla. Dříve než se spor předá panelům, jsou zainteresované země vybídnuty ke konzultacím, aby se ukázalo, jestli si problém nemohou vyřešit samy. Pokud se to nepovede má země podávající stížnost právo požádat Orgán řešení sporů o sestavení panelu. Panel poté vyslechne argumenty obou stran, případně prokonzultuje věc s odborníky a sestaví závěrečnou zprávu, která je následně rozeslána

všem členským zemím. Závěrečná zpráva obsahuje nálezy, rozhodnutí a doporučení. Obě strany mají právo se odvolat. Odvolání musí být založeno na právní interpretaci – nelze tedy přehodnotit existující důkazy nebo zkoumat nové problémy. Každé odvolání je vyslyšeno Odvolacím orgánem, který pak může nálezy panelu potvrdit, změnit nebo zrušit. DSB pak musí zprávu o odvolání potvrdit nebo odmítnout.

Po rozhodnutí případu je prioritou, aby odsouzená strana změnila svou politiku v souladu s rozhodnutím a doporučeními, aby bylo zajištěno účinné řešení sporu ve prospěch všech členských států WTO. Do měsíce od přijetí zprávy se koná zasedání DSB, na kterém odsouzená strana musí uvést, že jejím záměrem bude vyhovět daným rozhodnutím a doporučeními. Pokud se doporučení ukážou jako neproveditelná, bude zemi dána rozumná doba, aby tato doporučení vykonala. A pokud se tak nestane ani poté, musí tato země začít vyjednávat s žalující stranou o možnosti vyrovnání, které bude přijatelné pro obě strany – například snížení cla v oblastech zvláštního zájmu žalující strany. Pokud ani pak nedojde k dohodnutí uspokojivého vyrovnání, žalující strana má právo požádat DSB o povolení uložit limitované obchodní sankce proti druhé straně. V zásadě by se měla sankce týkat stejného odvětví jako spor. Pokud to není proveditelné nebo pokud by to nebylo efektivní, sankce mohou být uloženy v jiném sektoru ale v rámci stejné dohody. Výjimečně, pokud by to nebylo efektivní či proveditelné a okolnosti by byly příliš závažné, je možné, aby se akce týkaly jiné dohody. Cílem je minimalizovat riziko, že by akce zasáhly do jiných sektorů, kterých se to netýká. V každém případě DSB sleduje, jak jsou rozhodnutí realizována. Jakkoliv výjimečný případ zůstává v agendě DSB tak dlouho, dokud není úplně vyřešen.

Tab. 4 uvádí přibližné doby jednotlivých fází procesu řešení sporů. Je zřejmé, že nejdelší dobu trvá přezkoumávání sporu a sepsání závěrečné zprávy panelu. Celková doba řešení sporu by neměla překročit 12 a v případě odvolání 15 měsíců.

Tabulka 4: Délka doby řešení sporu

60 dní	Konzultace, mediace, atd.
45 dní	Zřízení panelu a jmenování členů panelu.
6 měsíců	Konečná zpráva panelu je rozeslána členským zemím WTO.
3 týdny	Orgán řešení sporů přijímá zprávu (pokud se nepodá odvolání).
Celková doba (bez odvolání): 12 měsíců	
60 - 90 dní	Vypracování zprávy o odvolání a přijetí zprávy Orgánem řešení sporů.
Celková doba (s odvoláním): 15 měsíců	

Zdroj: WTO.

Pozn. Tyto přibližné doby pro každý stupeň procedury řešení sporu jsou cílová čísla.

2.6 Shrnutí

WTO nahradila prozatímní dohodu GATT 1947 jakožto univerzální obchodní organizace zabývající se kromě obchodu zbožím také obchodem službami, investicemi či právy k duševnímu vlastnictví. Celý obchodní systém se vyvíjel dlouhá desetiletí, až dosáhl jisté úrovně propracovanosti, jasně daných pravidel hry a procedur. WTO klade důraz na bezpodmínečnou liberalizaci obchodu. Pokud členský stát uplatňuje nějaká protekcionistická opatření, je jeho chování stíháno v rámci mechanismu řešení sporů. Mechanismus nabízí svým členům možnost nebo spíše povinnost řešit své spory jinak než za pomoci mezinárodních obchodních soudů. Proces řešení sporů je strukturovaný a jsou stanoveny lhůty pro plnění jednotlivých fází (viz tab. 4). WTO si zakládá na relativní rychlosti řešení sporů, které by nemělo přesáhnout 15 měsíců od počátku konzultací. Následující kapitola zkoumá, zda tato lhůta odpovídá skutečnosti.

3 Posouzení rychlosti vyřešení sporů, kterých se zúčastnila EU

V letech 1995 až 2010²⁴ bylo Orgánu řešení sporů předneseno více než 300 případů²⁵. V zhruba polovině z nich figurovala Evropská unie (býv. ES) ať už jako žalující či jako žalovaná strana. Proto právě případy týkající se EU byly vybrány pro posouzení rychlosti řešení sporů.

EU se v letech 1995 až 2010 zúčastnila celkem 152 sporů.²⁶ Z toho 82 sporů jako *žalující* strana, přičemž 48 z nich prošlo celým procesem řešení sporů (tj. od přijetí žádosti po konzultace po rozeslání zprávy panelu členským zemím), 28 sporů se dostalo pouze do fáze konzultací, ve které skončily nebo jsou v ní dosud, a 6 sporů se dostalo do dalších stupňů procedury řešení sporů, ale buď v nich skončily, nebo se řeší dosud.²⁷

70 sporů se EU zúčastnila jako *žalovaná* strana, 35 z nich prošlo celým procesem řešení sporů, 27 sporů se dostalo pouze do fáze konzultací, ve které skončily nebo jsou v ní dosud, a 8 sporů, které se dostaly do dalších stupňů procedury řešení sporů, ale buď v nich skončily, nebo se stále řeší.²⁸

V tab. 5 a 6 jsou údaje o všech sporech, které prošly všemi fázemi procesu řešení sporů WTO a kterých se EU zúčastnila jako žalovaná resp. žalující strana. Doba řešení sporu je počítána ode dne, kdy WTO přijala požadavek na konzultace, do dne, kdy byly členské země obeslány zprávou panelu, na kterou nebylo podáno odvolání, či zprávou Odvolacího orgánu nebo bylo dosaženo dohody mezi žalující a žalovanou stranou.

²⁴ Jsou brány v úvahu jen případy, které byly vyřešeny nejdéle 21. 9.2010.

²⁵ WTO, 10 Benefits of WTO Trading System, s. 3.

²⁶ WTO, Find Dispute Cases.

²⁷ Tamtéž.

²⁸ Tamtéž.

Tabulka 5: Údaje o sporech, kterých se EU v letech 1995-2000 zúčastnila jako žalovaná strana

Č. sporu	Protistrana	Od	Do	Doba (dny)	Doba (měsíce)	Odvolání	Překročení (v měs.)
DS7	Kanada	19.5.1995	5.7.1996	406	13,5		-1,5
DS12	Peru	18.7.1995	5.7.1996	347	11,6		-3,4
DS14	Chile	24.7.1995	5.7.1996	341	11,4		-3,6
DS26	USA	26.1.1996	30.9.2009	4924	164,1	Ano	149,1
DS27	Ekvádor, Guatemala, Honduras, Mexiko, USA	5.2.1996	11.12.2008	4626	154,2	Ano	139,2
DS48	Kanada	28.7.1996	10.2.2009	4512	150,4	Ano	135,4
DS62	USA	8.11.1996	22.6.1998	584	19,5	Ano	4,5
DS69	Brazílie	24.2.1997	23.7.1998	509	17,0	Ano	2,0
DS72	Nový Zéland	24.3.1997	11.11.1999	947	31,6		16,6
DS115	USA	6.1.1998	13.9.2002	1687	56,2		41,2
DS124	USA	30.4.1998	20.3.2001	1040	34,7		19,7
DS135	Kanada	28.5.1998	5.4.2001	1027	34,2		19,2
DS141	Indie	3.8.1998	24.4.2003	1701	56,7	Ano	41,7
DS174	USA	1.6.1999	15.3.2005	2084	69,5		54,5
DS219	Brazílie	21.12.2000	22.7.2003	931	31,0	Ano	16,0
DS231	Peru	20.3.2001	25.7.2003	845	28,2	Ano	13,2
DS246	Indie	5.3.2002	20.9.2004	915	30,5	Ano	15,5
DS265	Austrálie	27.9.2002	28.10.2005	1111	37,0	Ano	22,0
DS266	Brazílie	27.9.2002	28.10.2005	1111	37,0	Ano	22,0
DS269	Brazílie	11.10.2002	20.2.2006	1209	40,3		25,3
DS283	Thajsko	14.3.2003	28.10.2005	944	31,5	Ano	16,5
DS286	Thajsko	25.3.2003	20.2.2006	1045	34,8	Ano	19,8
DS290	Austrálie	17.4.2003	15.3.2005	688	22,9		7,9
DS291	USA	13.5.2003	17.1.2008	1684	56,1	Ano	41,1
DS292	Kanada	13.5.2003	15.7.2009	2222	74,1		59,1
DS293	Argentina	14.5.2003	19.5.2010	2525	84,2		69,2
DS299	Korejská republika	25.7.2003	17.6.2005	682	22,7		7,7
DS301	Korejská republika	3.9.2003	20.7.2005	677	22,6		7,6
DS313	Indie	5.7.2004	27.10.2004	112	3,7		-11,3
DS315	USA	21.9.2004	13.11.2006	772	25,7	Ano	10,7
DS326	Chile	8.2.2005	12.5.2005	94	3,1		-11,9
DS337	Norsko	17.3.2006	16.11.2007	599	20,0		5,0
DS375	USA	28.5.2008	21.9.2010	833	27,8		12,8
DS376	Japonsko	28.5.2008	21.9.2010	833	27,8		12,8
DS377	Čínské Taipei	12.6.2008	21.9.2010	819	27,3		12,3

Zdroj: WTO, vlastní zpracování.

*Překročení doby 15 měsíců, kterou WTO považuje za normální dobu řešení případu, pokud projde všemi jeho fázemi.

Tabulka 6: Údaje o sporech, kterých se EU v letech 1995-2000 zúčastnila jako žalující strana

Č. sporu	Protistrana	Od	Do	Doba (dny)	Doba (měs.)	Odvolání	Překročení (v měs.)
DS8	Japonsko	21.6.1995	9.1.1998	918	30,6	Ano	15,6
DS15	Japonsko	18.8.1995	31.8.1995	13	0,4		-14,6
DS38	USA	3.5.1996	22.4.1998	709	23,6		8,6
DS39	USA	18.4.1996	16.7.1996	88	2,9		-12,1
DS40	Korejská rep.	5.5.1996	22.10.1997	527	17,6		2,6
DS42	Japonsko	28.5.1996	7.11.1997	519	17,3		2,3
DS54	Indonésie	3.10.1996	7.12.1998	784	26,1		11,1
DS73	Japonsko	26.3.1997	3.3.1998	337	11,2		-3,8
DS75	Korejská rep.	2.4.1997	4.7.1999	812	27,1	Ano	12,1
DS77	Argentina	21.4.1997	30.7.1999	819	27,3		12,3
DS79	Indie	28.4.1997	28.4.1999	720	24,0		9,0
DS85	USA	22.5.1997	11.2.1998	259	8,6		-6,4
DS87	Chile	4.6.1997	23.5.2000	1069	35,6	Ano	20,6
DS88	USA	20.6.1997	11.2.2000	951	31,7		16,7
DS96	Indie	18.7.1997	6.5.1998	288	9,6		-5,4
DS98	Korejská rep.	12.8.1997	14.12.1999	842	28,1	Ano	13,1
DS108	USA	18.11.1997	17.5.2006	3059	102,0	Ano	87,0
DS110	Chile	15.12.1997	23.5.2000	878	29,3	Ano	14,3
DS114	Kanada	19.12.1997	18.8.2000	959	32,0	Ano	17,0
DS121	Argentina	6.4.1998	14.12.1999	608	20,3	Ano	5,3
DS136	USA	4.6.1998	24.2.2004	2060	68,7	Ano	53,7
DS138	USA	12.6.1998	10.5.2000	688	22,9	Ano	7,9
DS142	Kanada	17.8.1998	12.5.2001	985	32,8	Ano	17,8
DS146	Indie	6.10.1998	19.3.2002	1243	41,4	Ano	26,4
DS151	USA	19.11.1998	24.7.2000	605	20,2		5,2
DS152	USA	25.11.1998	27.1.2000	422	14,1		-0,9
DS155	Argentina	23.12.1998	16.2.2001	773	25,8		10,8
DS160	USA	26.1.1999	7.1.2002	1061	35,4	Ano	20,4
DS165	USA	4.3.1999	10.1.2001	666	22,2	Ano	7,2
DS166	USA	17.3.1999	19.1.2001	662	22,1	Ano	7,1
DS176	USA	8.7.1999	1.2.2002	923	30,8	Ano	15,8
DS189	Argentina	26.1.2000	28.9.2001	602	20,1		5,1
DS193	Chile	19.4.2000	13.12.2007	2754	91,8		76,8
DS212	USA	10.11.2000	17.8.2005	1717	57,2	Ano	42,2
DS213	USA	10.11.2000	28.11.2002	738	24,6	Ano	9,6
DS217	USA	21.12.2000	26.11.2004	1415	47,2	Ano	32,2
DS248	USA	7.3.2002	10.12.2003	633	21,1		6,1
DS273	Korejská rep.	21.10.2002	7.3.2005	856	28,5		13,5
DS287	Austrálie	3.4.2003	9.3.2007	1416	47,2		32,2
DS294	USA	12.6.2003	14.5.2009	2132	71,1	Ano	56,1
DS320	USA	8.11.2004	16.10.2008	1418	47,3	Ano	32,3
DS321	Kanada	8.11.2004	16.10.2008	1418	47,3	Ano	32,3
DS332	Brazílie	20.6.2005	29.8.2008	1149	38,3	Ano	23,3
DS339	Čína	30.3.2006	15.12.2008	975	32,5	Ano	17,5
DS341	Mexiko	31.3.2006	4.9.2008	874	29,1		14,1
DS350	USA	2.10.2006	4.2.2009	842	28,1	Ano	13,1
DS354	Kanada	29.11.2006	17.12.2008	738	24,6		9,6

Zdroj: WTO, vlastní zpracování.

Z obou tabulek je patrné, že počet případů, které nepřesáhly dobu 15 měsíců, kterou WTO považuje za normální dobu řešení případu, je minimum. Konkrétně u případů, v nichž EU figurovala jako obviněný se jednalo jen o 5 případů z 35, což je 14,3 %, a u případů, kde byla EU žalobce, to bylo 6 sporů z 48, tedy 12,5 %. Z celkového počtu 83 případů doba řešení nebyla delší než 15 měsíců u 11 případů, což je **13,25 %**.

Průměrná doba řešení sporu, pokud prošel všemi fázemi, byla:

43,2²⁹ měsíce u sporů, kterých se EU zúčastnila jako žalovaná strana a

34,1³⁰ měsíce u sporů, kterých se EU zúčastnila jak žalující strana.

Je zřejmé, že doba trvání sporu byla ve většině případů mnohem delší než deklarovaných 15 měsíců, což může poukazovat na komplikovanost jednotlivých případů nebo příliš složitou a tedy dlouhotrvající proceduru řešení sporů. Pro zainteresované je nepříjemné, že nevyhovující stav trvá ještě roky po začátku prošetřování věci v rámci mechanismu řešení sporů. Rozhodnutím sporu však záležitost nekončí a jeho realizace může mít na zúčastněné země nemalé dopady (viz následující kapitola).

²⁹ Aritmetický průměr

³⁰ Aritmetický průměr

4 Dopady rozhodnutí o obchodním sporu o vývozních subvencích na cukr

Pro lepší pochopení obecných postupů se nyní zaměříme na aplikaci procedury řešení sporů u konkrétního případu a budou zhodnoceny ekonomické dopady výsledného rozhodnutí Orgánem řešení sporů. Byl zvolen případ týkající se vývozních subvencí na cukr, protože spory týkající se subvencí zemědělských výrobků obecně patří ve WTO k nejvíce kontroverzním vzhledem k protichůdným názorům jednotlivých členských států na volný obchod a protekcionistické praktiky. Každá země má tendenci na jedné straně chránit své zemědělství a na druhé straně se bránit proti nespravedlivým opatřením. Cukr, ať už vyrobený z cukrové řepy či z cukrové třtiny, je pro mnoho členských zemí WTO velmi důležitou komoditou, což se týká zvláště rozvojových zemí, jejichž ekonomiky jsou často ovlivňovány děním na světovém trhu s cukrem.

V následujícím textu bude analyzován případ, který sloučil tři případy se stejnou problematikou. Tři největší světoví exportéři cukru – Austrálie, Brazílie a Thajsko jako zastánci volného obchodu zažalovaly ES u Orgánu řešení sporů kvůli tomu, že vyvážela subvencovaný cukr ve větším množství, než povolovala kvóta. Analýza má posoudit efektivitu mechanismu řešení sporů WTO a naznačit dopady na ekonomiky zúčastněných zemí. Konkrétně se analýza zabývá dopadem sporu na cukrovarnické podniky České republiky, jakožto člena Evropské unie.

4.1 Průběh řešení sporu

Austrálie a Brazílie požádaly v roce 2002 DSB o konzultaci s Evropským společenstvím³¹, která se týkala subvencí, které ES poskytovalo vývozcům cukru v rámci společné organizace trhu s cukrem. Později se k žádosti o konzultace ve stejné záležitosti přidalo Thajsko.

³¹ Evropské společenství bylo jedním ze tří pilířů Evropské unie. Na rozdíl od EU mělo ES právní subjektivitu. ES zaniklo 1. prosince 1999, kdy vstoupila v platnost Lisabonská smlouva, která odstraňuje pilíře EU a poskytuje EU právní subjektivitu (Evropský parlament, Lisabonská smlouva). V popisu případu je uváděno Evropské společenství (ES), protože v té době ještě EU neměla právní subjektivitu a v dokumentech WTO se píše o Evropském společenství (European Communities).

Žalující země tvrdily, že ES poskytovalo vyšší podporu exportu, než bylo stanoveno v listině koncesí a závazků³². Vyšší vývozní subvence pak pokrývaly rozdíl mezi světovou cenou a vysokými domácími cenami cukru a výrobků z cukru, což umožňovalo jejich vývoz za konkurenceschopné ceny. Dále byly prý vypláceny větší dotace v podobě intervenčních cen³³ na domácí rafinovaný cukr, čímž byl znevýhodněn dovážený cukr oproti domácímu.

Žalující země dále vysvětlily, že systém intervenčních cen cukru garantuje vysokou cenu za cukr, který je vyráběn v rámci určitých výrobních kvót (kvóty A a B³⁴). Cukr vyrobený nad tyto kvóty tzv. cukr C nemůže být prodáván na domácím trhu ve stejném roce, ve kterém byl vyroben a musí být exportován nebo převeden do kvót roku následujícího. V souladu se společnou organizací trhu s cukrem jsou exportéři cukru C schopni vyvážet za ceny nižší, než jsou jejich celkové náklady na výrobu.

Žalující strany uvedly, že došlo k porušení tří dohod WTO: Dohody o zemědělství (Agreement on Agriculture – AOA³⁵), Dohody o dotacích a odvetných opatřeních (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures – SCM³⁶) a dohody GATT 1994³⁷. Konkrétně byly porušeny články 3.3, 8 9.1 a 10 Dohody o zemědělství, které omezují možnosti členských zemí dotovat výrobky na export. Článek 3.3 zakazuje dotace vyšší, než jsou rozpočtové výdaje a limity množství uvedené v listině koncesí a závazků jednotlivých členů. Článek 8 zakazuje všem zemím dotovat jiné vývozní produkty než ty, které jsou uvedené v listině koncesí a závazků. Ve článku 9.1 jsou stanoveny typy dotací, které jsou zahrnuty v závazku omezení. Například článek 9.1(c) se týká plateb za export financovaných na popud vlády, ať už se jedná nebo nejedná o poplatek z veřejných prostředků.

³² Listina koncesí a závazků – představuje závazky státu na snižování cel, podpor a vývozních subvencí (Ministerstvo zemědělství ČR, Světová obchodní organizace – WTO).

³³ Intervenční cena představuje nejnižší možnou cenovou úroveň pro vnitřní trh EU, jakou mohou zemědělci za svoji produkci dostat. Je stanovována Radou vždy pro celý hospodářský rok a platí pro celé území EU. Pokud skutečná tržní cena na vnitřním trhu klesne pod hranici intervenční ceny, začnou státní intervenční místa za tuto garantovanou cenu zemědělské produkty bez množstevního omezení vykupovat. Cílem intervenčních cen je většinou zajistit stabilitu trhů a producentům garantovat určitou cenovou hladinu. (Česká spořitelna, Společná zemědělská politika EU, s. 5).

³⁴ Kvóta A byla vytvořena pro domácí potřebu, kvóta B pro exportní potenciál. Cukr C je množství cukru nad kvótu.

³⁵ WTO, Agreement on Agriculture .

³⁶ WTO, Agreement on Subsidies and Countervailing Measures .

³⁷ WTO, GATT 1994.

Dohoda o dotacích a odvetných opatřeních byla porušena v čl. 3, který uvádí, které další dotace, kromě těch uvedených v Dohodě o zemědělství jsou zakázány, a v neposlední řadě byl porušen článek III:4 Dohody GATT 1994, který se týká poskytnutí doložky nejvyšších výhod všem členským zemím bez rozdílu.

Celkově bylo shrnuto, že ES dává svým vývozcům příliš velké dotace a naopak dováženému cukru neposkytuje stejné podmínky jako cukru domácímu.

Základní fakta o případu jsou shrnuta v tab. 7.

Tabulka 7: Základní fakta o případu

Název případu	Vývozní subvence na cukr
Číslo případu	3 případy se stejnou problematikou: DS265, DS266, DS283
Žalující země	Austrálie, Brazílie, Thajsko
Žalovaná země	Evropské společenství
Třetí strany	Austrálie, Barbados, Belize, Brazílie, Fidži, Guyana, Indie, Jamajka, Kanada, Keňa, Kolumbie, Kuba, Madagaskar, Malawi, Mauricius, Nový Zéland, Paraguay, Pobřeží slonoviny, Svatý Kryštof a Nevis, Svazijsko, Tanzanie, Trinidad a Tobago, USA.
Citované dohody	Dohoda o zemědělství: Článek 3.3, 8, 9.1, 10 Dohoda o dotacích a odvetných opatřeních: Článek 3, 3.1, 3.2 GATT 1994: Článek III:4

Zdroj: WTO, vlastní zpracování.

Na základě těchto obvinění požádaly žalující země o konzultace u DSB, která jim vyhověla a zřídila panel. Postupně ke sporu přistoupily další členské státy jako třetí strany.

Panel dal žalujícím zemím za pravdu a zjistil, že ES počínaje hospodářským rokem³⁸ 1995/1996 a hlavně pak v roce 2000/2001 vyváželo nadlimitní množství cukru (viz tab. 8) a poskytovalo exportní subvence, které nejsou v souladu s pravidly WTO. ES tedy podle Panelu porušila všechny uvedené články dohod.

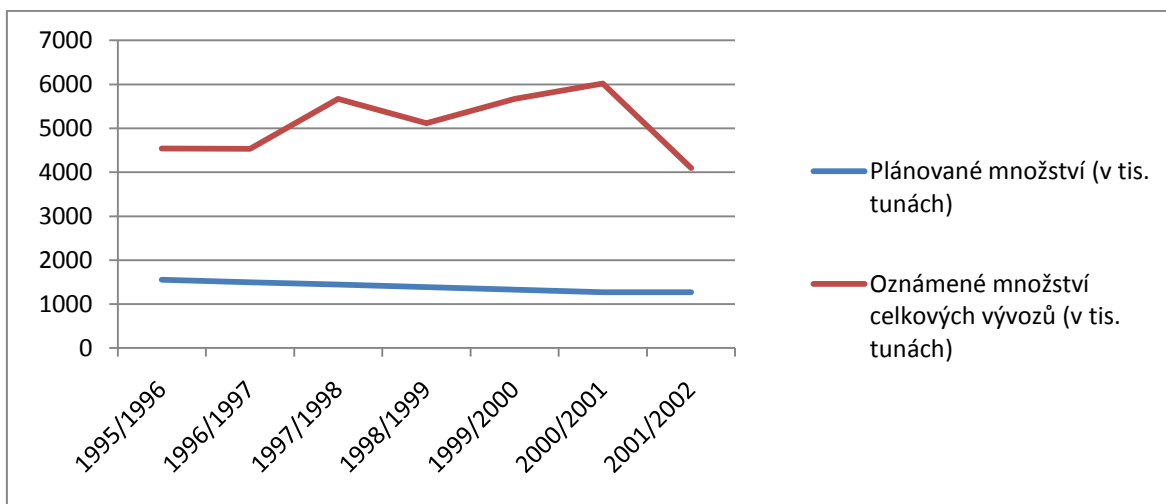
³⁸ Hospodářský rok trvá vždy od 1. 10. do 30. 9. Výjimkou byl hospodářský rok 2006/2007, který byl kvůli reformě prodloužený na 15 měsíců, a trval tedy od 1. 7. 2006 do 30. 9. 2007.

Tabulka 8: Plánované a oznámené množství celkových vývozu v tis. tunách

Hospodářský rok	Plánované množství (v tis. tunách)	Oznámené množství celkových vývozu (v tis. tunách)
1995/1996	1 555,6	4 544,4
1996/1997	1 499,2	4 536
1997/1998	1 442,7	5 670
1998/1999	1 386,3	5 116,3
1999/2000	1 329,9	5 669
2000/2001	1 273,5	6 023
2001/2002	1 273,5	4 097

Zdroj: WTO, vlastní zpracování.

Na obr. 3 je dobře vidět rozdíl mezi plánovaným a oznámeným množstvím vývozu.



Obrázek 3: Plánované a oznámené množství exportů v tis. tunách

Zdroj: WTO, vlastní zpracování.

V tab. 8 a na obr. 3 je vidět, že skutečné množství exportu o dost převýšilo plánované množství dle závazků ES k WTO. K největšímu překročení došlo v hospodářském roce 2000/2001, kdy bylo skutečné množství exportů téměř 5krát vyšší než plánované. ES se proti nálezům panelu nicméně odvolalo k Odvolacímu orgánu, který ale až na malé drobnosti potvrdil jejich správnost. DSB nálezy panelu přijal a rozhodl, aby ES co nejrychleji snížilo podporovaný export cukru přibližně o 5000 miliónů tun ročně, aby se dostala na povolené množství 1,273 miliónů tun. DSB dále požadovalo, aby ES snížila svůj

rozpočet na podporu vývozu z odhadovaných 2 miliard Eur ročně na předepsané množství, které je maximálně 499,1 miliónů Eur.³⁹

ES realizovalo rozhodnutí WTO prostřednictvím *reformy v odvětví cukru*, která měla snížit cenu cukru a také omezit jeho výrobu a export. Reformou a jejími dopady na země zúčastněné sporu se zabývá další část této kapitoly.

V tab. 9 je shrnuta časová posloupnost řešení sporu od počátku konzultací v září 2002 do konečného uzavření sporu v červnu 2006.

Tabulka 9: Časová posloupnost řešení sporu

27. září 2002	Austrálie a Brazílie požádaly DSB o konzultace s ES.
14. března 2003	Thajsko se přidalo k žádosti o konzultace ve stejné záležitosti.
29. srpna 2003	Zřízení panelu.
1. září – 5. listopadu 2003	Další země si vyhradily právo účastnit se sporu jako třetí strany.
15. prosince 2003	Žádost generálního ředitele o sestavení panelu.
23. prosince 2003	Generální ředitel sestavil panel.
15. října 2004	Zpráva panelu poslána do oběhu.
13. ledna 2005	ES se odvolává proti rozhodnutí panelu.
28. dubna 2005	Zpráva Odvolacího orgánu vydána do oběhu.
19. května 2005	DSB přijal zprávu Odvolacího orgánu a upravenou zprávu panelu.
20. února 2006	Vydáno Nařízení Rady (ES) č. 318/2006 týkající se reformy v odvětví cukru.
8. června 2006	Žalující strany vyjádřily své uspokojení s implementací rozhodnutí. Uzavření sporu.

Zdroj: WTO, vlastní zpracování.

4.2 Dopad reformy v odvětví cukru na zúčastněné země

ES na základě rozhodnutí a doporučení WTO vydala dne 20. února 2006 Nařízení Rady (ES) č. 318/2006 o společné organizaci trhů v odvětví cukru, které se týkalo nové reformy. Jejím cílem bylo vyhovět požadavkům WTO, narušit od roku 1968 neměnný systém kvót a

³⁹ WTO, Communication from Australia, Brazil and Thailand.

subvencovaných cen v EU a podpořit tak trh s cukrem a větší orientaci na světový trh. Konkrétním cílem bylo „omezení dotací produkce cukru v EU, což by mělo pomoci nejchudším zemím světa a dát šanci k vytvoření deseti tisíců pracovních míst v Mozambiku a Zambii.“⁴⁰ Reforma je v platnosti v období od 1. července 2006 do 30. září 2015. V červnu 2006 skončil dosavadní režim cukru.

Reforma zahrnuje tyto konkrétní body týkající se požadavků WTO:

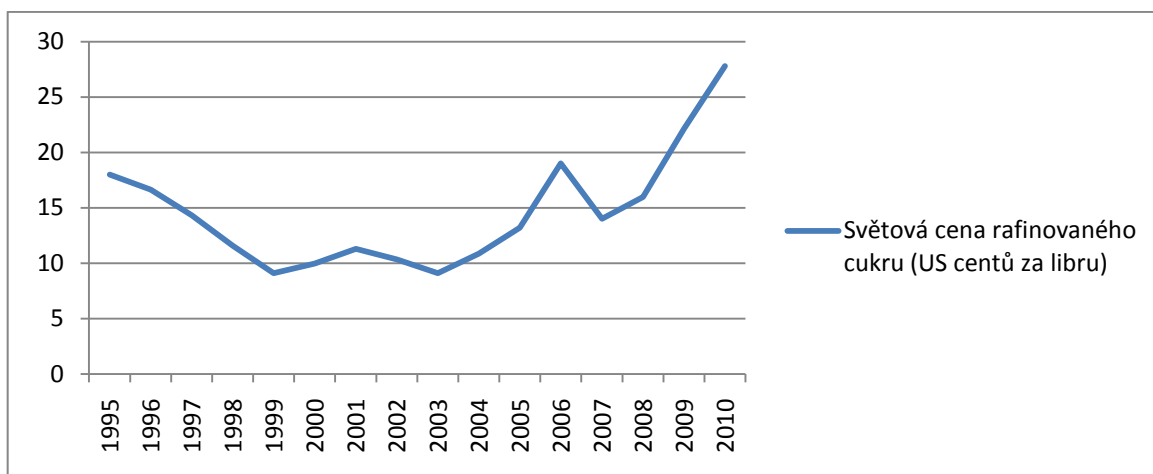
- *Sloučení kvót A a B* v jednu produkční kvótu⁴¹, která však byla nižší než bývalé kvóty A a B dohromady;
- *zrušení intervenčního systému* a nahrazení intervenční ceny cenou *referenční* (tedy doporučenou) *cenou bílého cukru*, která by měla v průběhu dvou let počínaje hospodářským rokem 2007/08 klesnout o 36 % (viz tab. 16, s. 60);
- *restrukturalizační režim* na dobu čtyř let, který by napomohl odchodu méně konkurenceschopných výrobců z odvětví.

4.2.1 Dopad reformy na Austrálii, Brazílii, Thajsko a EU

Austrálie, Brazílie a Thajsko jakožto přední světoví vývozci cukru obvinili Evropské společenství z chování v rozporu s pravidly WTO, protože byly nespokojeny s tím, že ES zaplavovala světový trh velkým množstvím subvencovaného cukru, což vedlo k tomu, že nabídka rafinovaného cukru převýšila poptávku. Tato situace měla za následek snížení světové ceny (viz obr. 4), což negativně ovlivnilo výnosy těchto velkých vývozců.

⁴⁰ EurActiv, Reforma trhu s cukrem.

⁴¹ Kvóta A byla vytvořena pro domácí potřebu, kvóta B pro exportní potenciál, množství cukru vyrobené producentem nad kvótu A a B. Cukr C je množství cukru nad kvótu. Cukrovarům bylo doporučeno ho vyvézt do třetích zemí bez nároků na vývozní subvenci, nebo je ho převést do kvóty A v rámci následujícího hospodářského roku.



Obrázek 4: Světová cena rafinovaného cukru US centů za libru

Zdroj: US Department of Agriculture, vlastní zpracování.

V letech 1995, kdy se EU rozšířila na 15 států, do roku 2002, kdy velcí světoví výrobci cukru podali na EU stížnost u WTO, světová cena rafinovaného cukru klesla o 42 % z 17,99 centů za libru na 10,35 centů za libru. Je zajímavé, že počínaje rokem 2004, kdy panel Orgánu řešení sporů WTO vydal zprávu o oprávněnosti uvedené stížnosti, se situace změnila a světová cena začala opět růst.

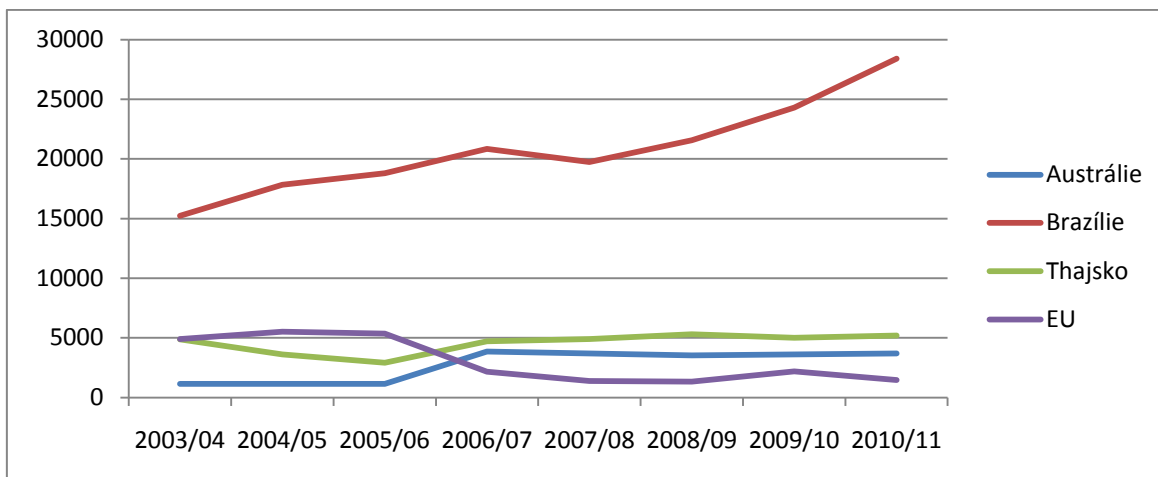
Neméně zajímavý je vývoj trendů exportu a výroby zemí zúčastněných sporu, které jsou naznačeny v tabulkách 10, 11 a 12 a obrázcích 5, 6 a 7.

Tabulka 10: Výše exportu cukru ze zemí zúčastněných sporu v tis. tunách

	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	Rozdíl mezi lety 2005/06 a 2010/11 (tis. t)	Rozdíl mezi lety 2005/06 a 2010/11 (%)
Austrálie	1 150	3 860	3 700	3 522	3 600	3 700	+2 550	+221,7 %
Brazílie	18 800	20 850	19 750	21 550	24 300	28 400	+9 600	+51,1 %
Thajsko	2 900	4 705	4 900	5 295	5 000	5 200	+2 300	+79,3 %
EU	5 363	2 162	1 386	1 331	2 200	1 460	-3 903	-73,0 %

Zdroj: US Department of Agriculture, vlastní zpracování

V tab. 10 vidíme, že v letech následujících hospodářskému roku 2005/06, kdy WTO vydala rozhodnutí o sporu týkajícího se vývozních subvencí na cukr, se výrazně zvýšil export v žalujících zemích, které spor vyhrály. Nejdramatičtější nárůst byl v Austrálii, o takřka 222 %, tedy více než trojnásobně. V EU, která spor prohrála, byl výrazný 73% pokles vývozu.



Obrázek 5: Výše exportu ze zemí zúčastněných sporu v tis. tunách

Zdroj: US Department of Agriculture, vlastní zpracování.

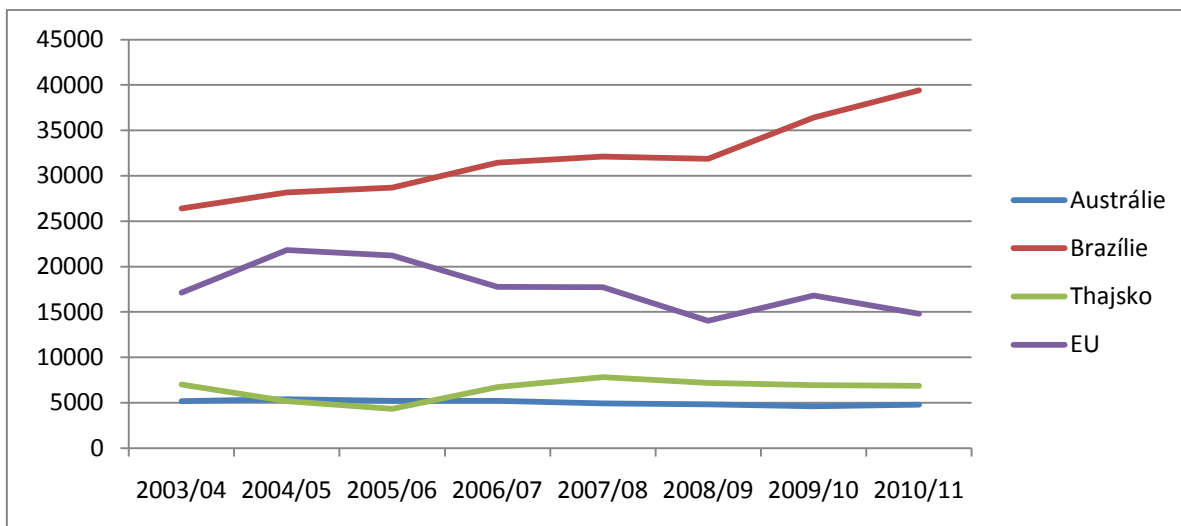
Na obr. 5 je zaznamenána situace výše exportu ze zemí, které se zúčastnily sporu, v hospodářských letech 2003/2004 až 2010/2011. Za povšimnutí stojí již zmíněná změna trendu v roce 2005/2006. V absolutních číslech si nejvíce polepšila Brazílie (o 9 600 tis. tun), procentuelně však na tom byla nejlépe Austrálie. Vývoz ze zemí EU se naopak značně propadl.

Tabulka 11: Výše produkce cukru v zemích zúčastněných sporu v tis. tunách

Země	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	Rozdíl mezi lety 2006/07 a 2010/11 (tis. t)	Rozdíl mezi lety 2005/06 a 2010/11 (%)
Austrálie	5 206	5 212	4 939	4 814	4 600	4 800	-406	-7,8 %
Brazílie	28 700	31 450	32 100	31 850	36 400	39 400	+10 700	+37,3 %
Thajsko	4 330	6 720	7 820	7 200	6 930	6 870	+2 540	+58,7 %
EU	21 233	17 757	17 740	14 014	16 830	14 800	-6 433	-30,3 %

Zdroj: US Department of Agriculture, vlastní zpracování.

Z tab. 11 je zřejmé, že od hospodářského roku 2005/06 se poměrně značně zvýšila produkce v Brazílii a Thajsku, zatímco v Austrálii došlo k poklesu. Tento fakt je velice zajímavý zvláště s ohledem na to, že nárůst exportu z Austrálie byl obrovský. V EU, která spor prohrála, se snížila produkce přibližně o 30 %. Pokles exportu z EU byl mnohem výraznější než pokles produkce, což bylo způsobeno tím, že EU exportovala velká množství cukru díky značným dotacím, které byly předmětem sporu u WTO.

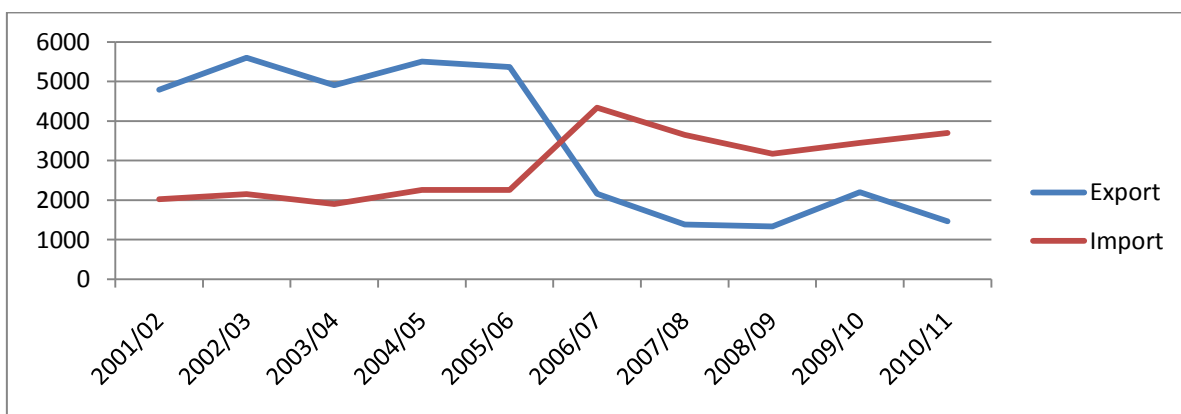


Obrázek 6: Výše produkce zemí zúčastněných sporu v tis. tunách

Zdroj: US Department of Agriculture, vlastní zpracování.

Z obr. 6 lze vyčíst, že změny produkce rafinovaného cukru nebyly až tak výrazné. Brazílie stále vyráběla rostoucím tempem, produkce Austrálie se dokonce lehce snížila. U Evropské unie je znát nárůst v hospodářském roce 2004/2005, kdy k původní EU15 přistoupilo dalších 10 zemí včetně České republiky. V roce 2006/2007 je zřetelný pokles a to i přesto, že přistoupily další dvě země a EU se rozšířila na 27 zemí. V případě Thajska je znát lehký nárůst produkce mezi lety 2005/2006 a 2006/2007.

Zajímavé souvislosti uvedené reformy nabízí i pohled na zahraniční obchod samotné EU. Mezi lety 2005/2006 a 2006/2007 došlo k výrazné změně trendu exportu i importu.



Obrázek 7: Export a import Evropské unie v tis. tunách

Zdroj: US Department of Agriculture, vlastní zpracování.

Na obr. 7 je vidět, že export prudce klesl z 5 363 tisíc metrických tun v hospodářském roce 2005/2006 na 2 162 tisíc metrických tun v roce 2006/2007, což představovalo pokles o takřka 60%. Import se naopak vyšplhal z 2 257 tisíc metrických tun na 4 338 tisíc metrických tun, nárůst tedy činil přibližně 92 %.

Z předchozích grafů lze obecně shrnout, že všechny žalující země (Austrálie, Brazílie a Thajsko), které spor vyhrály, po reformě zvýšily export bílého cukru a Brazílie a Thajsko i jeho výrobu. EU, která prohrála, byla nucena export i výrobu výrazně omezit.

4.2.2 Dopad reformy na české cukrovarnické a lihovarnické podniky

Reforma v odvětví cukru ovlivnila všechny členské země EU, Českou republiku nevyjímaje. V této kapitole je analyzován dopad cukerné reformy na české podniky – cukrovary a lihovary.

Pěstování cukrové řepy a výroba cukru má v českých zemích dlouholetou tradici. Významným mezníkem v tomto oboru byl vstup České republiky do Evropské unie v roce 2004, kdy v ČR začala platit společná organizace trhu s cukrem. Jejím hlavním cílem bylo omezit dopady z nízké konkurenceschopnosti řepného cukru ve srovnání s třtinovým cukrem na světovém trhu a zajistit odpovídající podporu pěstitelů cukrové řepy a výrobcům cukru v EU.

Vstup České republiky do EU tedy přinesl pěstitelům cukrovky a výrobcům cukru řadu výhod, hlavně ve formě zvýšení příjmů a životní úrovně díky vyšším výkupním cenám a rozšířeným možnostem exportu. Společná organizace trhu s cukrem však s sebou přinesla také jistá omezení. Každému členskému státu bylo stanoveno tzv. základní množství kvóty A a základní množství kvóty B. Kvóta A představovala produkci uplatnitelnou pro vnitřní spotřebu státu a kvóta B produkci, na kterou mohl členský stát požádat o vývozní subvenci. Součet množství kvót tvořil národní kvótu, kterou každý členský stát rozdělil mezi své podniky. V hospodářském roce 2004/2005 existovalo v ČR 11 cukrovarů, z toho 3 velké cukrovarnické skupiny, které zahrnovaly 7 menších cukrovarů, a 4 samostatné cukrovary (viz tab. 12)

Tabulka 12: České cukrovarnické podniky v hospodářském roce 2004/2005

Název společnosti	Cukrovar
Cukrovary TTD, a.s.	Dobrovice
	České Meziříčí
Eastern Sugar Česká republika, a.s.	Němčice
	Hrochův Týnec
	Kojetín
Moravskoslezské cukrovary, a.s.	Hrušovany
	Opava
Manolis, a.s.	
Hanácká potravinářská společnost, s.r.o.	
Litovelská cukrovarna, a.s.	
Cukrovar Vrbátky, a.s.	

Zdroj: Ministerstvo zemědělství ČR, Situační a výhledová zpráva cukr, cukrová řepa 12/2004, vlastní zpracování.

Konkrétní rozdělení národní kvóty na výrobu cukru mezi jednotlivé podniky je uvedeno v tab. 13.

Tabulka 13: Rozdělení národní produkční kvóty mezi jednotlivé cukrovary

Název společnosti	2004/2005		2006/2007		2010/2011	
	Množství cukru (t) ročně	Podíl (%)	Množství cukru (t) ročně	Podíl (%)	Množství cukru (t) ročně	Podíl (%)
Cukrovary TTD, a.s.	168271,34	36,99	199895,60	43,95	208715,65	56,04
Eastern Sugar Česká republika, a.s.	102472,79	22,53	102472,79	22,53	-	-
Moravskoslezské cukrovary, a.s.	86344,00	18,98	86344,00	18,98	93973,21	25,23
Manolis, a.s.	31624,26	6,95	-	-	-	-
Hanácká potravinářská společnost, s.r.o.	25184,49	5,54	25184,49	5,54	25184,48	6,76
Litovelská cukrovarna, a.s.	20762,43	4,56	20762,43	4,56	22596,85	6,07
Cukrovar Vrbátky, a.s.	20202,69	4,44	20202,69	4,44	21989,01	5,90
Produkční kvóta cukru ČR celkem	454862,00	100,00	454862,00	100,00	372459,20	100,00

Zdroj: Ministerstvo zemědělství ČR, Situační a výhledová zpráva cukr, cukrová řepa 12/2004 a 6/2010, vlastní zpracování.

Z tab. 13 je zřejmé, že celková výše kvóty pro ČR byla po vstupu do Evropské unie v hospodářském roce 2004/2005 454 862 tun na rok. Téměř 80 % národní produkční kvóty

si mezi sebe rozdělily tři největší cukrovary – Cukrovary TTD, Eastern Sugar a Moravskoslezské cukrovary.

Cukrovarnické podniky, které chtěly získat kvótu cukru v roce 2006/07, si musely podat žádost o schválení registrace u příslušné intervenční agentury. Cukrovary v ČR splnily stanovené podmínky, a tak se všechny staly držiteli kvóty cukru pro rok 2006/07. Jedinou výjimkou byla kvóta společnosti Manolis, která byla v důsledku koupě společnosti převedena v roce 2006/07 na společnost Cukrovary TTD, která převzala veškeré závazky Manolisu a navýšila si svou produkční kvótu.

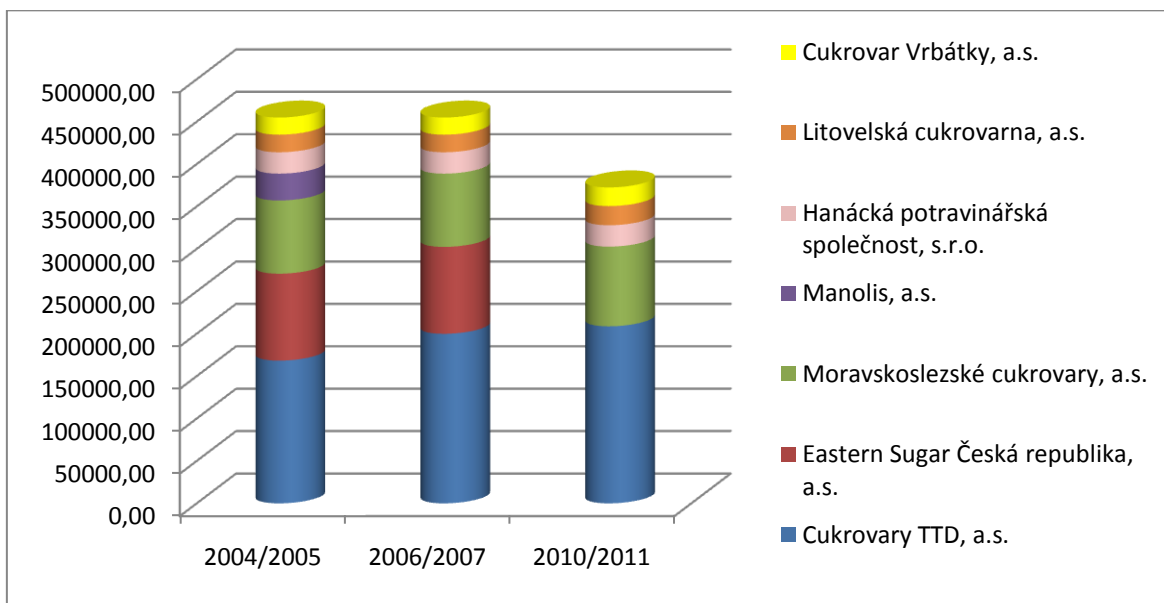
Z tab. 13 je také patrné, že celková národní kvóta pro reformní rok 2006/07 zůstala stejná jako v hospodářském roce 2004/2005, tedy 454 862 tun ročně. Rozdělení produkční kvóty mezi jednotlivé podniky zůstalo též beze změny, jen Cukrovary TTD získaly podíl na kvótě, který patřil cukrovaru Manolis.

„Hospodářský rok pro produkty v odvětví cukru je stanoven na období od 1. října do 30. září. Hospodářský rok 2006/2007, ale z důvodu reformy začal 1. července 2006 a skončil 30. září 2007.“⁴² Trval tedy 15 měsíců a nikoli 12 měsíců jako běžný hospodářský rok.

V roce 2007 dosáhla Česká republika společně s dalšími zeměmi toho, že Evropská komise souhlasila, že snižování produkčních kvót nebude plošné, ale specifické. To znamenalo, že se začalo brát v úvahu, jestli členská země již provedla restrukturalizaci celého sektoru nebo nikoli. ČR v rámci restrukturalizace přišla o společnost Eastern Sugar. Tato společnost využila nabídky EU, že společnosti, které se vzdají své kvóty, dostanou za likvidaci své produkce vysoké odstupné. Eastern Sugar vrátila svou přidělenou produkční kvótu Evropské komisi a Česká republika kvůli tomu přišla o 22,5 % kvóty cukru. Zatímco v České republice došlo v důsledku reformy EU k razantnímu poklesu produkce a vývozu cukru a naopak k růstu dovozu, státy jako Německo, Francie, Británie nebo Polsko dosud neodevzdaly ani tunu kvóty.

⁴² čl. 1 odst. 2 nařízení (ES) č. 318/2006 (Úřední věstník EU).

Rozdělení národní produkční kvóty mezi jednotlivé cukrovarnické podniky je pro přehlednost ilustrováno také v grafické podobě (viz obr. 8).



Obrázek 8: Rozdělení národní produkční kvóty mezi jednotlivé podniky v tunách

Zdroj: Ministerstvo zemědělství ČR, Situační a výhledová zpráva cukr, cukrová řepa 12/2004, vlastní zpracování.

Na obr. 8 je vidět postupné navyšování podílu Cukrovarů TTD na produkční kvótě a dále si můžeme všimnout „zmizení“ společností Manolis a poté společnosti Eastern Sugar. Z grafu je také zřetelný pokles celkové produkční kvóty.

V současném hospodářském roce 2010/2011 působí na území České republiky již jen sedm cukrovarnických podniků, mezi které je rozdělena kvóta 372 459,2 tun. Celková národní kvóta se tedy oproti roku 2004/2005 snížila přibližně o 18 %, jednotlivé cukrovary si však polepšily díky tomu, že mezi ně byla rozdělena kvóta společnosti Eastern Sugar. Relativně nejvíce se zlepšila situace Cukrovarů TTD (viz tab. 14), které jsou v současné době největším cukrovarem a lihovarem v ČR.

Tabulka 14: Rozdíl v produkčních kvótách jednotlivých cukrovarů

Název společnosti	Produkční kvóta (t) 2004/2005	Produkční kvóta (t) 2010/2011	Rozdíl (t)	Rozdíl (%)
Cukrovary a lihovary TTD, a.s.	168 271,33	208 715,65	+40 444,32	+24,04
Moravskoslezské cukrovary, a.s.	86 343,99	93 973,21	+7 629,22	+8,84
Hanácká potravinářská společnost, s.r.o.	25 184,48	25 184,48	0,00	0,00
Litovelská cukrovarna, a.s.	20 762,47	22 596,85	+1 834,38	+8,84
Cukrovar Vrbátky, a.s.	20 202,68	21 989,01	+1 786,33	+8,84

Zdroj: Ministerstvo zemědělství ČR, Situační a výhledová zpráva cukr, cukrová řepa 12/2004 a 6/2010, vlastní zpracování.

V tab. 14 je naznačen rozdíl v produkčních kvótách u jednotlivých cukrovarnických společností mezi hospodářskými roky 2004/2005 a 2010/2011. Je vidět, že každé z pěti cukrovarnických společností (kromě Hanácké potravinářské společnosti) se navýšila produkční kvóta. Relativně nejvíce si polepšily Cukrovary a lihovary TTD díky sloučení s podnikem Manolis. Produkční kvóta tohoto podniku se mezi hospodářskými lety 2004/05 až 2010/11 zvýšila o 40 444,32 tun, což představuje téměř 25% nárůst.

Z předešlého textu je zřejmé, že počet cukrovarnických podniků se po reformě snížil. V rámci společnosti Eastern Sugar Česká republika, a.s. ukončily v roce 2007 svou činnost 3 cukrovary – Němčice, Hrochův Týnec a Kojetín. V témže roce přestala také společnost Manolis, a.s. fungovat jako samostatný podnik, protože ji odkoupily Cukrovary a lihovary TTD, a.s. V důsledku snížení produkční kvóty také ubylo pěstitelů cukrovky. Snížení počtu cukrovarnických podniků a pěstitelů je naznačeno v tab. 15.

Tabulka 15: Vývoj počtu pěstitelů a cukrovarnických podniků

Hospodářský rok	2004/2005	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Počet pěstitelů	935	901	837	767	718	711
Počet cukrovarů	11	11	10	7	7	7

Zdroj: Ministerstvo zemědělství ČR, Situační a výhledová zpráva cukr, cukrová řepa 6/2010, vlastní zpracování.

Z tab. 15 je zřejmé, že počet pěstitelů cukrovky i cukrovarnických podniků měl od roku 2004/05 klesající trend. Nejvíce pěstitelů ubylo v důsledku zavedení reformy mezi hospodářskými lety 2006/08 a 2007/08. Jednalo se o přibližně o 8% pokles. Mezi lety 2004/05 a 2009/10 přestalo cukrovku pěstovat 224 pěstitelů, což je téměř čtvrtinový úbytek. Na vývoji počtu cukrovarů si můžeme povšimnout, že po sloučení společností Lihovary a cukrovary TTD a Manolis zůstalo v hospodářském roce 2006/07 jen 10 cukrovarnických podniků a v pro následující hospodářský rok 2007/08 v důsledku ukončení 3 cukrovarů společnosti Eastern Sugar Česká Republika jich zůstalo jen 7.

V roce 2006/2007 začal fungovat Restrukturalizační fond (RF), který měl tři hlavní cíle: za prvé poskytovat pobídky méně konkurenceschopným výrobcům k odchodu z průmyslového odvětví, za druhé uvolňovat finanční prostředky pro zvládání následků uzavření závodu v oblasti sociální politiky a životního prostředí a v neposlední řadě poskytovat prostředky pro nejvíce zasažené regiony.⁴³ Podniky tedy po dobu tří hospodářských let musely odevzdávat určitou částku. Podle asociace soukromého zemědělství byla v roce 2006/2007 tato částka 126,4 EUR/t, v roce 2007/2008 173,8 EUR/t a v roce 2008/2009 113,3 EUR/t.⁴⁴ Tyto odvody značně omezily příjmy cukrovarů (viz tab. 16).

Po reformě nahradila referenční cena cukru intervenční cenu. Mezi těmito cenami není prakticky žádný rozdíl, jedná se jen o změnu pojmů. Je třeba objasnit, že referenční cena je cena bílého cukru, která se používá při obchodování na vnitřním trhu EU. Prakticky představuje hranici, pod kterou by cena cukru neměla klesnout a v reformě je určeno, že od roku 2007/2008 do roku 2009/2010 měla klesnout o 36 %.(viz tab. 16).

Tabulka 16: Vývoj referenční ceny

	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Referenční cena cukru (EUR/t)	631,9	631,9	631,9	540,7	404,4
Odvod do RF (EUR/t)	-	126,4	173,8	113,3	-
Referenční cena cukru po odvodu do RF (EUR/t) *	-	505,5	458,1	427,4	404,4

Zdroj: KROUSKÝ, J., Cukerní reforma v kostce, s. 68.

*Tato položka vznikla odečtením odvodu do RF od referenční ceny.

⁴³ Nařízení (ES) č. 318/2006 (Úřední věstník EU).

⁴⁴ Asociace soukromého zemědělství.

V tab. 16 je naznačen vývoj referenční ceny cukru, výše odvodu do Referenčního fondu v hospodářských letech a také výše referenční ceny po odvodu do Referenčního fondu. Do hospodářského roku 2007/08 byla referenční cena cukru 631,9 EUR za tunu, v roce 2008/09 to bylo 540,7 EUR za tunu až se v roce 2009/10 dostala na cílovou částku 404,4 EUR za tunu. V průběhu dvou let tedy došlo k požadovanému snížení o 36 %.

Celková výše odvodu do Restrukturalizačního fondu pro každý byla rozdělena mezi jednotlivé cukrovarnické podniky podle jejich podílu na kvótě (viz tab. 17).

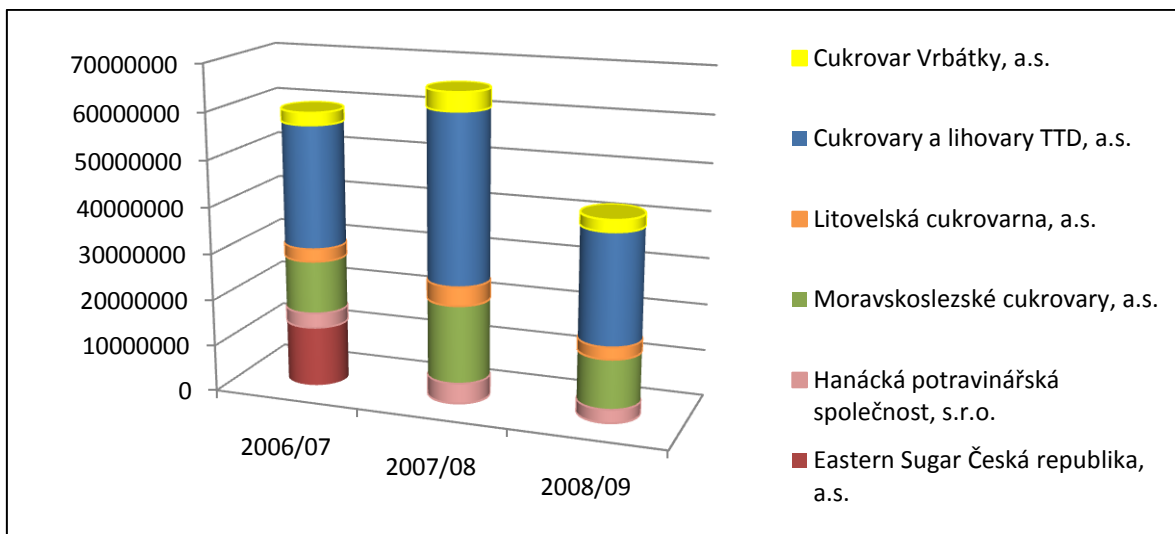
Tabulka 17: Platby do Restrukturalizačního fondu EU od jednotlivých cukrovarů v Kč

Název společnosti	2006/07	2007/08	2008/09	Celkem
Cukrovary a lihovary TTD, a.s.	26 381 658	36 274 780	23 647 483	86 303 921
Eastern Sugar Česká republika, a.s.	12 952 561	-	-	12 952 561
Moravskoslezské cukrovary, a.s.	11 395 438	16 815 320	10 647 164	38 857 922
Hanácká potravinářská společnost, s.r.o.	3 183 319	4 377 064	2 853 402	10 413 785
Litovelská cukrovarna, a.s.	2 740 167	4 043 407	2 560 223	9 343 797
Cukrovar Vrbátky, a.s.	2 666 294	3 934 807	2 491 355	9 092 456
Celkem	59 319 437	65 445 378	42 199 627	166 964 442

Zdroj: Ministerstvo zemědělství ČR, Situační a výhledová zpráva cukr, cukrová řepa 6/2010, vlastní zpracování.

Můžeme si všimnout, že Společnost Cukrovary a lihovary TTD, a.s. zaplatila do restrukturalizačního fondu EU nejvíc, protože měla přidělenou nejvyšší kvótu. Celkem české cukrovary odvedly do Restrukturalizačního fondu EU 166 964 442 Kč.

Rozdělení plateb do Restrukturalizačního fondu EU mezi jednotlivé cukrovarnické podniky je pro přehlednost ilustrováno také v grafické podobě na obr. 9.



Obrázek 9: Platby do Restrukturalizačního fondu EU od jednotlivých cukrovarů v Kč

Zdroj: Ministerstvo zemědělství ČR, Situační a výhledová zpráva cukr, cukrová řepa 6/2010, vlastní zpracování.

Snížení referenční ceny cukru se projevilo ve snížení cen průmyslových výrobců a spotřebitelských cenách cukru (viz tab. 18).

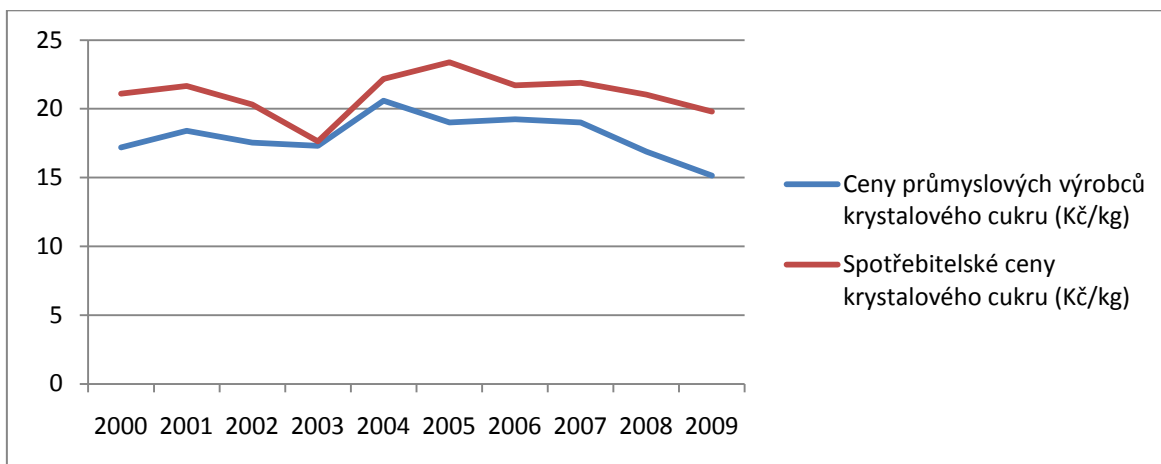
Tabulka 18: Vývoj cen průmyslových výrobců a spotřebitelských cen cukru

Rok	Ceny průmyslových výrobců krystalového cukru (Kč/kg)	Spotřebitelské ceny krystalového cukru (Kč/kg)
2000	17,2	21,09
2001	18,4	21,65
2002	17,55	20,31
2003	17,3	17,63
2004	20,58	22,18
2005	19,01	23,39
2006	19,24	21,71
2007	19	21,9
2008	16,9	21,04
2009	15,15	19,79

Zdroj: Ministerstvo zemědělství ČR, Situační a výhledová zpráva cukr, cukrová řepa 6/2010.

Z tab. 18 je zřejmé, že počínaje rokem 2004 začaly klesat ceny průmyslových výrobců krystalového cukru, zatímco spotřebitelé zareagovali pomaleji a cena začala klesat až od roku 2005. Od roku 2004 do roku 2009 cena průmyslových výrobců klesla o 5,43 Kč za kilogram a spotřebitelská cena se od roku 2005 snížila o 3,6 Kč za kilogram. Spotřebitelská cena cukru klesla méně výrazně pravděpodobně kvůli vyšší citlivosti konečných spotřebitelů na změnu ceny.

Pro lepší představu je vývoj cen průmyslových výrobců a spotřebitelských cen cukru znázorněn také na obr. 10.



Obrázek 10: Vývoj cen průmyslových výrobců a spotřebitelských cen krystalového cukru KČ/kg

Zdroj: Ministerstvo zemědělství ČR, Situační a výhledová zpráva cukr, cukrová řepa 6/2010.

Za povšimnutí stojí, že zatímco ceny cukru do roku 2003 měly spíše klesající trend, mezi lety 2003 a 2004 došlo k výraznému nárůstu a počínaje rokem 2004 u cen průmyslových výrobců, resp. 2005 u spotřebitelských cen začaly ceny zase klesat. U cen průmyslových výrobců došlo k výraznějšímu poklesu mezi lety 2007 a 2008, což bylo zřejmě způsobeno reakcí na nižší referenční cenu cukru. U spotřebitelských cen cukru bylo snížení pozvolnější.

Reforma v odvětví cukru neměla vliv jen cukrovarnické podniky, ale také na samotné pěstitele cukrové řepy. Reforma v odvětví cukru EU nařídila snižování minimální ceny cukrové řepy. Tato minimální cena je částka, kterou pěstitelé dostanou za tunu cukrovky. Její vývoj je naznačen v tab. 19.

Tabulka 19: Vývoj minimální ceny cukrové řepy

Hospodářský rok	Minimální cena cukrové řepy (EUR/t)
2005/2006	43,6
2006/2007	32,9
2007/2008	29,8
2008/2009	27,8
2009/2010	26,3

Zdroj: Agrární informační systém, vlastní zpracování.

Můžeme si všimnout, že minimální cena cukrovky klesla z 43,6 EUR za tunu v hospodářském roce 2005/06 až na 26,3 EUR za tunu v roce 2009/10, což byla cílová částka reformy. V průběhu pěti hospodářských let došlo tedy ke snížení o takřka 40 %, což samozřejmě mělo vliv na rentabilitu pěstitelů cukrovky a také snížení zájmu o pěstování této plodiny.

Reforma také změnila postavení České republiky jako tradičního výrobce a exportéra bílého cukru. V prvním roce po vstupu ČR do EU se otevřely nové exportní možnosti a export se krátkodobě zvýšil, ovšem po zavedení reformy šel export prudce dolů a naopak import se zvýšil (viz tab. 20). Stalo se tak v souvislosti s výrazným poklesem produkční kvóty, omezení dotací a menším exportním možností.

Tabulka 20: Dovoz a vývoz cukru z ČR vyjádřený v tunách

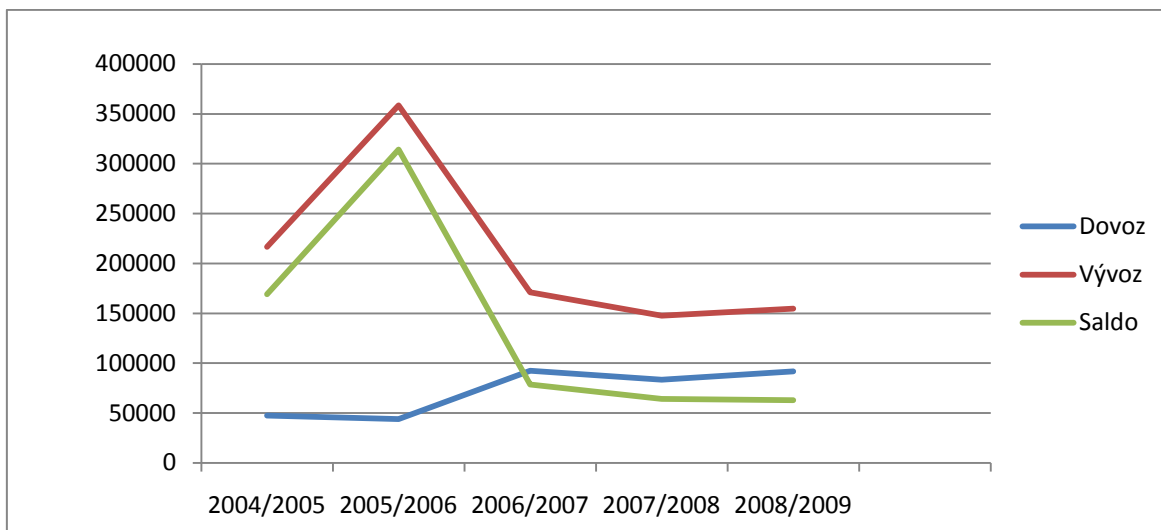
Hospodářský rok	Dovoz	Vývoz	Saldo
2004/2005	47 564	216 580	169 016
2005/2006	44 132	358 451	314 319
2006/2007	92 389	171 068	78 679
2007/2008	83 367	147 656	64 289
2008/2009	91 791	154 686	62 895

Zdroj: Ministerstvo zemědělství ČR, Situační a výhledová zpráva cukr, cukrová řepa 6/2010, vlastní zpracování.

* prodloužený hospodářský rok 15 měsíců

Z tab. 20 je zřejmé, že počínaje hospodářským rokem 2006/2007, kdy byla zavedena reforma v odvětví cukru, dovoz do ČR změnil trend. Česká republika vždy dovážela minimum cukru, protože si vystačila s cukrem vyprodukovaným doma. V roce 2006/07 byl zaznamenán více než 100% nárůst dovozu. Naopak export se v důsledku omezení produkčních kvót výrazně snížil. Přestože ČR stále má aktivní saldo zahraničního obchodu cukrem, jeho trend je již od roku 2005/06 klesající.

Situace názorněji ilustruje obr. 11, který zaznamenává vývoj dovozu, vývozu a výsledného salda zahraničního obchodu cukrem.



Obrázek 11: Dovoz a vývoz cukru z ČR vyjádřený v tunách

Zdroj: Ministerstvo zemědělství ČR, Situační a výhledová zpráva cukr, cukrová řepa 6/2010, vlastní zpracování.

Změna trendu dovozu mezi lety 2005/06 a 2006/07 a vývozu mezi lety 2004/05 a 2005/06 je z obr. 11 více než zřejmá. Mezi hospodářskými lety 2004/05 až 2008/09 se import celkem zvýšil o 44 227 tun, což je 93% nárůst. ČR naopak v roce 2008/09 exportovala o 61 894 tun méně než v roce 2004/05, což je pokles o 29 %.

Tabulka 21: Dovoz a vývoz cukru z ČR v milionech Kč

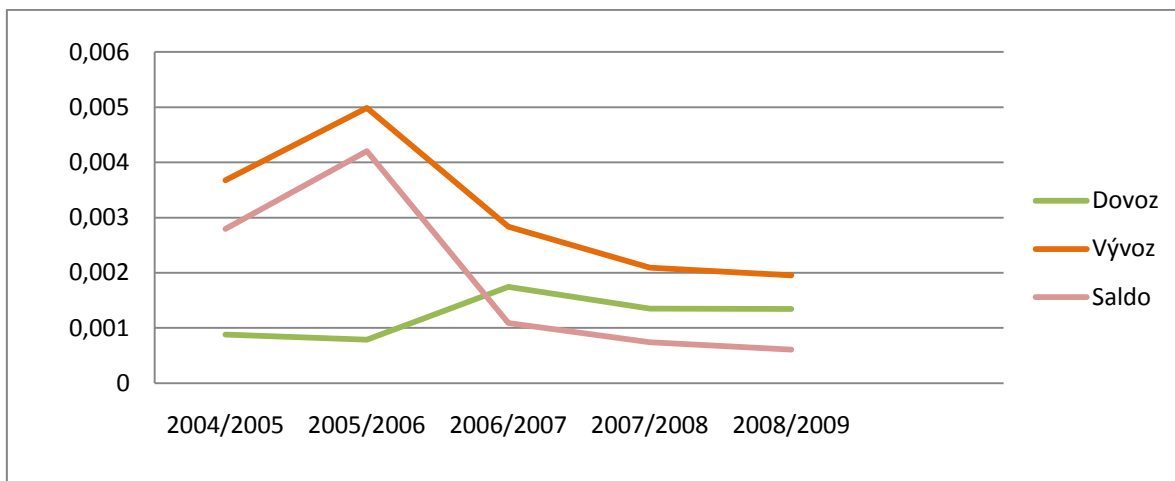
Hospodářský rok	Dovoz	Vývoz	Saldo
2004/2005	882,5	3 678,6	2 796,1
2005/2006	788,3	4 989,4	4 201,1
2006/2007	1 746	2 833,1	1 087,1
2007/2008	1 353	2 092,1	739,1
2008/2009	1 346,9	1 954,7	607,8

Zdroj: Ministerstvo zemědělství ČR, Situační a výhledová zpráva cukr, cukrová řepa 6/2010, vlastní zpracování.

* prodloužený hospodářský rok 15 měsíců

** údaje od 1.10.2009 do 28.2.2010

V peněžním vyjádření zahraničního obchodu je situace obdobná. Mezi hospodářskými lety 2004/05 a 2008/09 se dovoz zvýšil téměř o 465 miliónů Kč, což je přibližně 53% nárůst. Export se naopak snížil o 1724 miliónů Kč, tedy o 47 %.



Obrázek 12: Dovoz a vývoz cukru z ČR v milionech Kč

Zdroj: Ministerstvo zemědělství ČR, Situační a výhledová zpráva cukr, cukrová řepa 6/2010, vlastní zpracování.

Reforma v odvětví cukru měla vliv i na české lihovary.

Dopad reformy v odvětví cukru na české lihovarnictví

Výroba lihu je s pěstováním cukrové řepy a výroby cukru úzce spjata a lihovarnictví má stejně jako výroba cukru v českých zemích dlouhou tradici. Při výrobě cukru totiž vzniká melasa⁴⁵, která slouží k výrobě potravinářského lihu.

Reforma v odvětví cukru, která vyústila ve snižování produkce cukrové řepy, měla tedy vliv i na české lihovarnictví. Se snižující se výrobou cukru vznikalo méně melasy a v důsledku reformy trhu s cukrem se situace ještě zhoršila (viz tab. 22). Poptávka po řepné melase výrazně převýšila nabídku, což zvýšilo její cenu⁴⁶. Výsledkem bylo zdražení potravinářského lihu, což vedlo k nárůstu cen lihovin na spotřebitelském trhu. V prvním čtvrtletí roku 2007 řada českých výrobců lihovin zdražila své výrobky o 2 – 5 %.⁴⁷

Tabulka 22: Výroba melasy

Výroba melasy (t)	2004/2005	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
	140 208	130 986	110 000	97 780	80 180	77 581

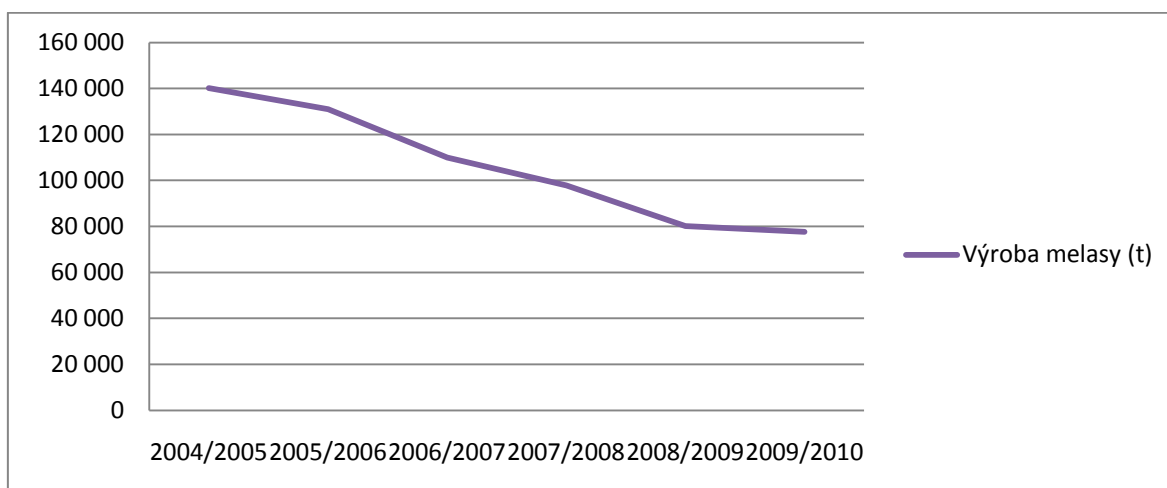
Zdroj: Ministerstvo zemědělství ČR, Situační a výhledová zpráva cukr, cukrová řepa 6/2010, vlastní zpracování.

⁴⁵ Melasa je cukerná šťáva, zbývající po vykrystalování cukru; obsahuje příměsi, jež brání krystalizaci cukru v ní ještě obsaženého – odpadní produkt v cukrovaru. (Zikmund, J., Obecné poznatky o alkoholu).

⁴⁶ Ceny průmyslových výrobců melasy se od vstupu ČR do EU statisticky nesledují.

⁴⁷ Agroweb.

V tab. 22 je naznačen klesající trend výroby melasy. Nejvýraznější propad nastal mezi hospodářskými lety 2005/06 a 2006/07, kdy začala platit reforma v odvětví cukru. Tento pokles činil 20 986 tun melasy, tedy 16 %. Od roku 2004/05 do roku 2009/10 se výroba melasy snížila celkem o 62 627 tun, což byl přibližně 45% pokles.



Obrázek 13: Výroba melasy v tunách

Zdroj: Ministerstvo zemědělství ČR, Situační a výhledová zpráva cukr, cukrová řepa 6/2010, vlastní zpracování.

Obr. 13 přehledně ilustruje klesající trend výroby melasy.

4.3 Shrnutí

Spor týkající se vývozních subvencí na cukr se ve WTO řešil téměř 4 roky. EU byla uznána vinným kvůli příliš vysokým subvencím na cukru a neposkytnutí dováženému cukru stejné výhody jako cukru domácímu. Již v průběhu sporu EU připravovala reformu společně organizovaného trhu s cukrem, která měla omezit pěstování a výrobu cukru a také snížit subvence na jeho vývoz. Výsledkem reformy byl různě velký nárůst produkovaného množství a exportu u vítězných stran a naopak pokles výroby i vývozu ze strany Evropská unie.

Situace v českém cukrovarnictví se po vstupu do EU v roce 2004 díky subvencím zlepšila a o to nepříjemnější byl „šok“ způsobený cukernou reformou v roce 2006. V souvislosti se snižování kvót se omezila plocha výsevu cukrové řepy a omezila se výroba cukru. Cukrovary musely platit pěstitelům cukrovky minimální cenu a zároveň začaly být značně

limitovány v produkci s minimálními možnostmi exportu mimo EU. Přestalo totiž být možné vyvážet na trhy třetích zemí bez dotace nad přidělenou kvótu a možnosti vývozu v rámci kvóty byly také omezeny. Česká republika po dlouhé době stala dovozcem značného množství cukru, protože produkce v rámci kvóty nebyla dostačující. Značným finančním zatížením pro cukrovary byly také povinné odvody do Restrukturalizačního fondu. Omezení výroby cukru také ovlivnilo české lihovarnictví, které je s produkcí cukru úzce propojeno.

Závěr

Vývoj celého obchodního systému, který WTO představuje, trval dlouhá desetiletí, až dosáhl vysokého stupně propracovanosti. Hlavním cílem WTO je liberalizace obchodu a všechny dohody, které WTO spravuje, jsou tomuto cíli podřízeny. Dodržování těchto dohod je zajištěno mechanismem řešení sporů, který je založený na jasných pravidlech hry a přesně definované proceduře se stanovenými lhůtami pro plnění jednotlivých fází řešení sporu.

Dodržováním stanovených lhůt se zabývala první hypotéza této práce. Je třeba připomenout, že měla následující znění:

[H₀₁]: „O sporech, kterých se EU zúčastnila v letech 1995 až 2010 jako žalující či žalovaná strana, bylo minimálně v **90 %** případů rozhodnuto do 15 měsíců od dne, kdy byl přijat požadavek na konzultace, do dne, kdy byly členské země obeslány zprávou panelu, na kterou nebylo podáno odvolání, či zprávou Odvolacího orgánu nebo bylo dosaženo dohody mezi žalující a žalovanou stranou.“

Prokázáním této hypotézy se zabývala kapitola 3. Vzhledem k prostudování celého základního souboru, tedy všech případů, kde figurovala EU v letech 1995 až 2010, nebylo potřeba hypotézu testovat a bylo zjištěno, že jen **13,25 %** případů, bylo rozhodnuto do 15 měsíců, a hypotéza se tedy neprokázala.

Z hypotéz vyplývá, že o rychlosti řešení obchodního sporu ve WTO lze polemizovat a WTO udáním obvyklé lhůty 15 měsíců značně podcenila situaci. Průměrná lhůta řešení u případů, kterých se EU zúčastnila ať už jako žalobce či obviněný byla 38,7 měsíce, tedy o něco déle než 3 roky. Nabízí se otázka, co ovlivňuje délku řešení případu. Je třeba si uvědomit, že na délku případu má vliv počet zainteresovaných zemí na stranách žalovaných i žalujících, který ovlivňuje fakt, že se podá odvolání nebo se do případu musí zapojit rozhodce, který stanoví lhůty, na kterých se zúčastnění země nedohodly. Dalším vyzorovaným faktorem je skutečnost, že většiny sporů se zúčastnily vyspělé země, hlavně pak EU a USA, které dobře znají mechanismus řešení sporů (jistě i proto, že ho

samy vymyslely), a znají tedy svá práva na odvolání a další možnosti, jak spor vyhrát. S nadsázkou by se dalo říct, že EU a USA mechanismus vytvořily, aby si v něm mohly řešit své spory. Naopak rozvojové země, které své možnosti v rámci mechanismu řešení sporů neznají až tak dobře, potřebují, aby jim WTO pomohla, což může celý proces také zdržovat. Svůj vliv má jistě i komplikovanost jednotlivých případů. Vzhledem k tomu, že doba řešení sporu ve WTO trvá tak dlouho a zainteresované země během ní mohou přicházet o nemalé peníze, lze WTO doporučit, aby po dobu do vyřešení sporu zavedla prozatímní opatření pro ochranu ekonomických a obchodních zájmů žalující strany. Žalující strana by také v případě, že vyhraje, měla dostat zpět své výdaje za „soudní“ řízení. Celá procedura řešení sporů je navíc příliš komplikovaná a je v ní zainteresováno příliš mnoho lidí. Určité zkrácení a zjednodušení procedury by tedy určitě bylo ku prospěchu věci, a pokud by to nebylo z důvodu složitosti případů možné, WTO by měla změnit uváděnou obvyklou dobu řešení případů, protože 15 měsíců v žádném případě neodpovídá skutečnosti.

Světová obchodní organizace a zvláště její mechanismus řešení sporů má větší vliv než by se mohlo na první pohled zdát. Analýza obchodního sporu týkajícího se vývozních subvencí na cukr prokázala, že dopady na produkci cukru a zahraničního obchodu cukrem byly velice významné, což potvrdily i hypotézy H_{02} a H_{03} , kterými se zabývala 4. kapitola této práce.

[H_{02}]: „Realizace nařízení či doporučení, které vydala WTO ohledně sporu o vývozních subvencích na cukr, vedla v letech následujících po rozhodnutí k minimálně **20% poklesu produkce** cukru a k minimálně **10% poklesu exportu** cukru v **žalované zemi**, tedy EU.“

[H_{03}]: „Realizace nařízení či doporučení, které vydala WTO ohledně sporu o vývozních subvencích na cukr, vedla v letech následujících po rozhodnutí k minimálně **20% nárůstu produkce** cukru a k minimálně **10% nárůstu exportu** v **žalujících zemích**, tedy Austrálii, Brazílii a Thajsku, přičemž je vypočítána průměrná hodnota těchto tří zemí.“

Výsledky hypotéz H_{02} a H_{03} jsou následující:

Tabulka 23: Změna produkce v zemích zúčastněných sporu

Žalující země	Změna mezi lety 2005/06 a 2010/11 (%)	Průměrná hodnota
Austrálie	-7,8 %	
Brazílie	+37,3 %	+29,4 %
Thajsko	+58,7 %	
Žalovaná země		
EU	-30,3 %	nezjišťuje se

Zdroj: United States Department of Agriculture, Agriculture Office, vlastní zpracování.

Tabulka 24: Změna exportu ze zemí zúčastněných sporu

Žalující země	Změna mezi lety 2005/06 a 2010/11 (%)	Průměrná hodnota
Austrálie	+221,7%	
Brazílie	+51,1 %	+117,4 %
Thajsko	+79,3%	
Žalovaná země		
EU	-73,0%	nezjišťuje se

Zdroj: US Department of Agriculture, vlastní zpracování.

Základní soubor byl opět úplný, a tak hypotézy nebylo potřeba testovat. Bylo zjištěno, že v EU se produkce mezi lety 2005/2006 a 2010/2011 snížila o 30,3 % a export se klesl o 73 %, což potvrzuje hypotézu [H_{02}].

V žalujících zemích se ve stejném časovém období produkce zvýšila v průměru o 29,4 % a export se zvýšil v průměru dokonce o 117,4 %, čímž byla prokázána hypotéza [H_{03}].

Hypotézy prokázaly, že realizace rozhodnutí WTO, tedy reforma v odvětví cukru, měla dopad na všechny zúčastněné země. V EU se snížila produkce cukru přibližně o 30 % a export cukru dokonce o 73 %. Ani země na straně žalobce však nepřišly zkrátka. V průměru se jim zvýšila produkce cukru téměř o 30 % a export vzrostl na více než dvojnásobek původní hodnoty.

Reforma v odvětví cukru a následný pokles produkce a exportu cukru v EU samozřejmě ovlivnil i Českou republiku jakožto tradičního producenta cukru. V ČR v důsledku snížení kvóty došlo k omezení pěstování cukrové řepy a snížení výroby cukru, což ovlivnilo nejen jednotlivé cukrovary, ale hlavně cukrovarnické odvětví jako celek. Snížil se počet činných

cukrovarů, čímž samozřejmě přišla řada lidí o práci. ČR, která byla po dlouhá desetiletí významným exportérem cukru, musela cukr začít i dovážet, protože omezená výroba nepokrývá českou spotřebu. Reforma dopadla i na české lihovary, které byly nuceny zvýšit ceny lihovin jako důsledek omezení výroby melasy, která vzniká jako odpadní látka při produkci cukru a je nezbytná k výrobě potravinářského lihu. Pozitivním důsledkem reformy bylo snížení spotřebitelských cen krystalového cukru, ale na druhou stranu se zvýšily spotřebitelské ceny lihovin, což už tak pozitivní nebylo.

Závěrem lze konstatovat, že role WTO v řešení mezinárodních obchodních sporů je velmi významná a do budoucna lze očekávat její posílení, protože vzhledem k propracovanosti celého mechanismu a zvyšování počtu oblastí, kterými se WTO zabývá, lze předpokládat růst počtu sporů, které budou členské státy WTO předkládat.

Seznam použité literatury

Citace

Antidumping v Evropské unii [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011 [cit. 2011-03-01]. Dostupný z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument7567.html>>.

Find Dispute Cases [online]. Geneva: The World Trade Organization, 2011 [cit. 2011-03-01]. Dostupný z WWW: <http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/find_dispu_cases_e.htm?year=none&subject=none&agreement=none&member1=EEC&member2=none&complainant1=true&complainant2=true&respondent1=true&respondent2=true&thirdparty1=false&thirdparty2=false#results>.

HOLMAN, R. et al. *Dějiny ekonomického myšlení*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 1999, s. 16-47. ISBN 80-7179-238-1.

JEDLIČKA, J., *Společná zemědělská politika EU*, 2004 [cit. 2011-04-04], s. 5. (PDF). Dostupný z WWW: <<http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/CAP.pdf>>.

KALÍNSKÁ, E. et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010, s. 48-62. ISBN 978-80-247-3396-8.

Kvóty [online]. BusinessInfo, 2006 [cit. 2011-03-18]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/k/kvoty/1000704/6343/>>.

Lihovarníci zvyšují ceny [online]. Agroweb, 2007 [cit. 2011-03-02]. Dostupný z WWW: <http://www.agroweb.cz/Lihovarnici-zvysuji-ceny__s43x27359.html>.

NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 318/2006 ze dne 20. února 2006 o společné organizaci trhů v odvětví cukru In *Úřední věstník Evropské unie*. 2006 [cit. 2011-03-18], čl. 1, odst. 2. (PDF). Dostupný z WWW: <<http://eur-LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:058:0001:0031:CS:PDF>>.

PLCHOVÁ, B. et al. *Zahraniční ekonomické vztahy ČR*. 3. vyd. Praha: Oeconomica, 2007, s. 21-22. ISBN 978-80-245-1285-3.

Překážky pro vstup na zahraniční trh [online]. BusinessInfo, 2006 [cit. 2011-03-18]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/prekazky-pro-vstup-na-zahranicni-trh/1001370/38403/>>.

Reforma trhu s cukrem [online]. EurActiv, 2005 [cit. 2011-03-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.euractiv.cz/zemedelstvi0/link-dossier/reforma-trhu-s-cukrem>>.

SOJKA, M. et al. *Dějiny ekonomických teorií*. 1. vyd. Praha: Karolinum, 2000, s. 29. ISBN 80-7184-991-X.

Stanovisko producentů cukru v ČR k reformě cukerního pořádku v EU [online]. Asociace soukromého zemědělství ČR, 2005 [cit. 2011-04-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.asz.cz/cs/zpravy-z-tisku/roslinna-vyroba-puda/stanovisko-producentu-cukru-v-cr-k-reforme-cukerniho-poradku-v-eu.html>>.

Světová obchodní organizace – WTO [online]. Praha: Ministerstvo zemědělství ČR, 2006 [cit. 2011-03-02]. Dostupný z WWW: <<http://eagri.cz/public/web/mze/ministerstvo-zemedelstvi/zahranicni-vztahy/mezinarodni-organizace/svetova-obchodni-organizace-wto.html>>.

Understanding the WTO. Geneva: The World Trade Organization, 2010. Dostupný také z WWW: <http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf>, s. 10-101. ISBN 978-92-870-3748-0.

ZIKMUND, J. *Obecné poznatky o alkoholu* [online]. [cit. 2011-04-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.zikmund.org/alkohol/obecne.htm>>.

10 benefits of the WTO trading system. Geneva: The World Trade Organization, 2008. Dostupný také z WWW: <http://www.wto.org/english/res_e/doload_e/10b_e.pdf>, s. 3. ISBN 978-92-870-3436-6.

Bibliografie

Agreement on Agriculture. Geneva: The World Trade Organization, 1994

[cit. 2011-03-01] (PDF). Dostupný z WWW: <http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/14-ag.pdf>.

Agreement on Subsidies and Countervailing Measures. Geneva: The World Trade Organization, 1994 [cit. 2011-04-08]. (PDF). Dostupný z WWW: <http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf>.

Dispute Settlement – Dispute DS283 [online]. Geneva: The World Trade Organization, 2011 [cit. 2011-03-01]. Dostupný z WWW: <http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds283_e.htm#summary>.

European Communities - Export Subsidies on Sugar - Implementation of DSB Recommendations and Rulings - Communication from Australia, Brazil and Thailand [online]. Geneva: The World Trade Organization, 2005 [cit. 2011-04-02]. Dostupný z WWW: <http://docsonline.wto.org/GEN_highLightParent.asp?qu=%28%40meta%5FSymbol+WT%FCDS283%FC%2A%29&doc=D%3A%2FDDFDOCUMENTS%2FT%2FWT%2FDS%2F283%2D13%2EDOC%20>.

General Agreement on Tariffs and Trade 1994. Geneva: The World Trade Organization, 1994 [cit. 2011-04-08]. (PDF). Dostupný z WWW: <http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/06-gatt.pdf>.

KROUSKÝ, J. *Cukerní reforma v kostce*. In *Sborník z konference „Úspěšné plodiny pro velký trh“ – Cukrovka a ječmen*. 2006 [cit. 2011-03-08]. s. 85-87. (PDF). Dostupný z WWW: <http://konference.agrobiologie.cz/konference/2006-02-13/nh31_krousky_cukerni_reforma_v_kostce.pdf>.

REINBERGR, O. *České cukrovarnictví po reformě Společné organizace trhů s cukrem v EU. Listy cukrovarnické a řepařské*. 2010, roč. 126, č. 4, s. 124 – 127. Dostupný také z WWW: <http://www.cukr-listy.cz/on_line/2010/PDF/124-127.PDF>. ISSN 1210-3306.

Report of the Panel European Communities – Export Subsidies on Sugar, Complaint by Brazil. Geneva: The World Trade Organization, 2004 [cit. 2011-02-27]. 211 s. (PDF). Dostupný z WWW: <[http://worldtradelaw.net/reports/wtopanels/ec-sugar\(panel\)\(brazil\).pdf](http://worldtradelaw.net/reports/wtopanels/ec-sugar(panel)(brazil).pdf)>.

SAMUELSON, P., NORDHAUS, W.D., *Ekonomie*. Přeložil Martin Gregor et al. 18. vyd. Praha: Svoboda, 2008. 775 s. ISBN 80-205-0590-3.

Situační a výhledová zpráva cukr, cukrová řepa. Praha: Ministerstvo zemědělství ČR, 2004. 40 s. Dostupný také WWW:

<http://eagri.cz/public/web/file/2861/cukr12_04.pdf>. ISBN 80-7084-325-X.

Situační a výhledová zpráva cukr, cukrová řepa. Praha: Ministerstvo zemědělství ČR, 2010. 33 s. Dostupný také WWW:

<http://eagri.cz/public/web/file/58947/CUKR_06_2010.pdf>. ISBN 978-80-902-6.

Sugar and Sweeteners [online]. United States Department of Agriculture, 2011

[cit. 2011-03-02]. Dostupný z WWW:

<<http://www.ers.usda.gov/Briefing/Sugar/Data.htm>>.

Sugar: World Market and Trade Circular Archives [online]. United States Department of Agriculture, 2011 [cit. 2011-03-19]. Dostupný z WWW:

<http://www.fas.usda.gov/sugar_arc.asp>.

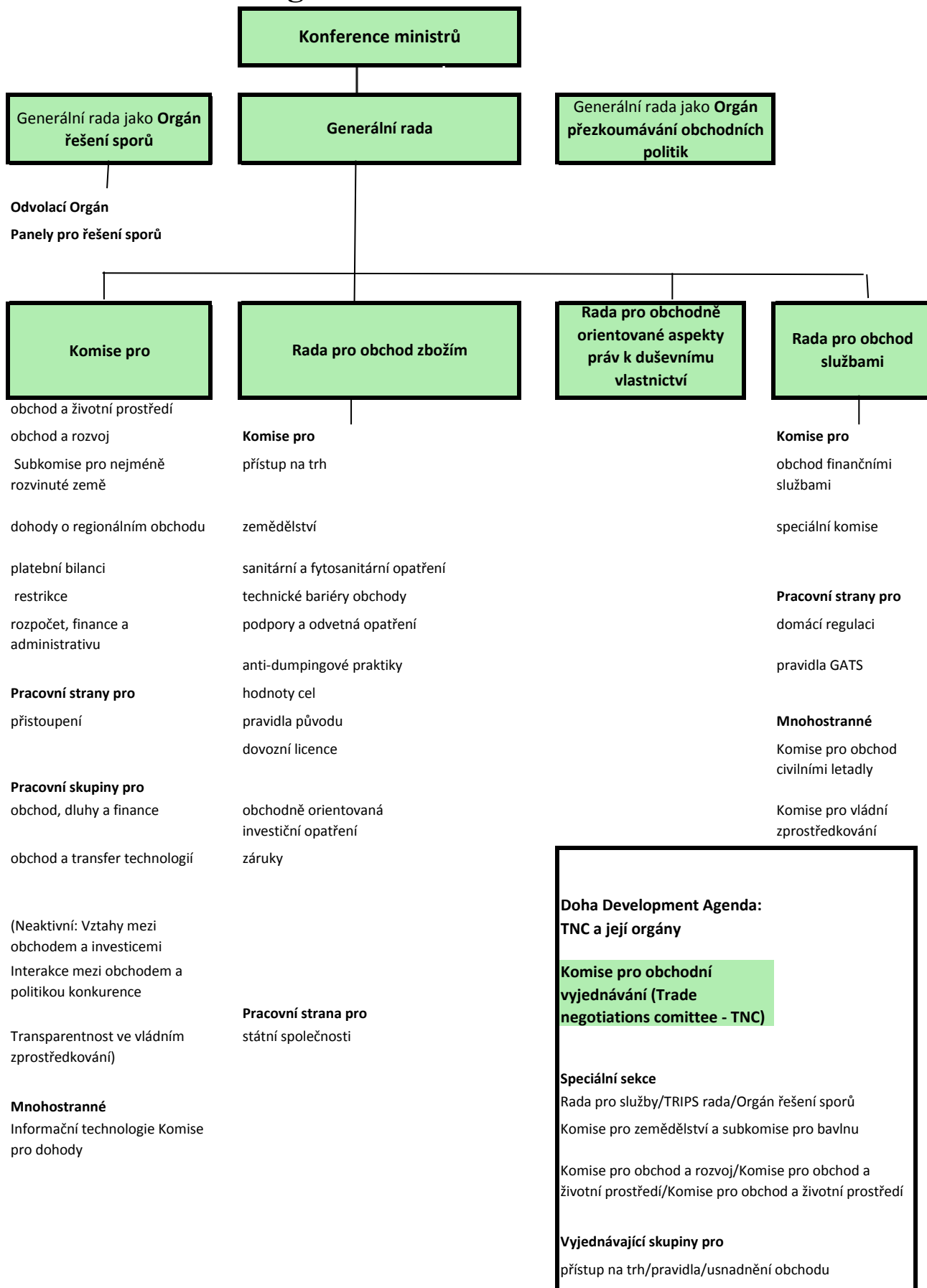
What is GATT? General Agreement on Tariffs and Trade [online]. General Knowledge Today, 2009 [cit. 2011-03-01]. Dostupný z WWW: <<http://www.gktoday.in/2009/07/what-is-gatt-general-agreement-on.html>>.

Seznam příloh

Příloha A	Organizační struktura WTO (1 strana)	77
Příloha B	Seznam členských zemí WTO (1 strana)	78

Příloha A

Organizační struktura WTO



Příloha B Seznam členských zemí WTO

Albánie	Honduras	Myanmar	Tunisko
Angola	Chorvatsko	Namibie	Turecko
Antigua a Barbuda	Hong Kong	Německo	Uganda
Argentina	Indie	Nepál	Ukrajina
Arménie	Indonésie	Niger	Uruguay
Austrálie	Irsko	Nigérie	Venezuela
Bahrajn	Island	Nikaragua	Vietnam
Bangladéš	Izrael	Norsko	Zambie
Barbados	Itálie	Nový Zéland	Zimbabwe
Belgie	Jamajka	Omán	
Belize	Japonsko	Pákistán	
Benin	Jihoafrická republika	Panama	
Bolívie	Jordánsko	Papua Nová Guinea	
Botswana	Kambodža	Paraguay	
Brazílie	Kameron	Peru	
Brunej	Kanada	Pobřeží slonoviny	
Bulharsko	Kapverdské ostrovy	Polsko	
Burkina Faso	Katar	Portugalsko	
Burundi	Keňa	Rakousko	
Čad	Kolumbie	Rumunsko	
Chile	Kongo	Rwanda	
Česká republika	Korejská republika	Řecko	
Čína	Kostarika	Salvador	
Čínské Taipei	Kuba	Saudská Arábie	
Dánsko	Kuvajt	Senegal	
Demokratická republika Kongo	Kyrgyzstán	Sierra Leone	
Dominika	Kypr	Singapur	
Dominikánská republika	Lotyšsko	Slovensko	
Džibutsko	Lesotho	Slovinsko	
Ekvádor	Lichtenštejsko	Solomonovy ostrovy	
Egypt	Litva	Spojené arabské emiráty	
Estonsko	Lucembursko	Spojené království	
Evropská unie (býv. ES)	Maďarsko	Spojené státy americké	
Fidži	Makao	Srí Lanka	
Filipíny	Makedonie	Středoafriická republika	
Finsko	Madagaskar	Surinam	
Francie	Malajsie	Svatý Kryštof a Nevis	
Gabon	Malawi	Svatá Lucie	
Gambie	Maledivy	Svatý Vincenc a Grenadiny	
Ghana	Mali	Svazijsko	
Grenada	Malta	Španělsko	
Gruzie	Maroko	Švédsko	
Guatemala	Mauricius	Švýcarsko	
Guinea	Mauritánie	Tanzanie	
Guinea Bissau	Mexiko	Thajsko	
Guyana	Moldavsko	Togo	
Haiti	Mongolsko	Tonga	
Holandsko	Mozambik	Trinidad a Tobago	